



L'intervista

Paolo Maggioli
«Le startup
me le cresco in casa»

5



L'analisi

Forchielli: «Meno Asia
Torno a scoprire
Romagna e Marche»

7



Immobiliare

Le compravendite
accelerano, ma i prezzi
scendono ancora

11

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI



L'analisi

I segnali
di vitalità
vanno colti

di Franco Mosconi

Esiste, qui in Emilia-Romagna, la speranza di vivere un 2016 di crescita economica soddisfacente e di consolidare la metamorfosi in atto nella sua industria manifatturiera, cuore del «modello emiliano»? Sì, questa speranza esiste, ci dicono Stefano Bonaccini e Maurizio Marchesini nelle due interviste pubblicate su queste colonne lunedì scorso. Il presidente della Regione ha parlato di «un anno di grandi opere, di ripresa e di una tendenza della disoccupazione verso il 7%»; il presidente di Confindustria Emilia-Romagna della necessità di «rafforzare filiere e distretti perché il nostro futuro dipende dalle produzioni top di gamma». Più problematica la posizione del capo ufficio studi di Unioncamere regionale Guido Caselli, che, tuttavia, vede tre nuove opportunità («economia verde, healthcare, internet delle cose») e stima una crescita per il prossimo biennio fra l'1,4 e l'1,8%. Solo il tempo potrà confermare la giustezza di tutte queste previsioni e persuasioni. Quello che sin da ora si può fare è cogliere i segni di vitalità che, sul campo, il sistema economico va manifestando, e che possono contribuire a rendere ragionevole la nostra speranza. È di giovedì scorso la notizia che il Gruppo Emmegi (Limidi di Soliera), che fa capo alla famiglia Caiumi, ha acquisito il Gruppo Elumatec di Stoccarda, suo principale concorrente.

continua a pagina 15

Primo piano



Partecipate a **fine** corsa

Completata la riforma della struttura organizzativa, la Regione dovrà riaprire il dossier della sua presenza in 500 aziende, comprese quelle degli enti locali. I criteri della legge Madia restano fumosi, ma a fare da guida c'è il Libro bianco dell'Università di Bologna: gli indicatori economici e finanziari mettono in dubbio l'utilità delle «in house»

L'intervento

I Monti di Pietà, le Casse di Risparmio e la storica lezione di Pietro Manodori

di Giovanni Fracasso

Alla fine del '400 la risposta più incisiva al problema del credito e alla piaga dell'usura fu quella dei Monti di Pietà che mettevano a disposizione delle persone meno abbienti piccole somme di denaro affinché potessero sopravvivere e reinserirsi nella società. Nel disegno francescano la risposta alla povertà fu di carattere economico e non solo caritatevole: in città come Reggio Emilia il Monte svolse la sua funzione, nei secoli, garantendo il credito di sopravvivenza per una larga fascia della popolazione, in particolare

in quel grave periodo di decadenza che Carlo Maria Cipolla indicava come «lungo Seicento».

Il Monte di Pietà, tuttavia, non poteva, per gli ovvi limiti statutari, svolgere una attività propulsiva, di slancio dell'imprenditoria. E di tale attività nel ducato estense ve ne era veramente bisogno. Uno dei massimi assertori di questa necessità fu, nella metà dell'Ottocento, Pietro Manodori, che divenne poi il primo sindaco postunitario della città.

Nel processo di costituzione della Cassa di Risparmio (nata nel 1852) Manodori fece una scelta coraggiosa: inserì la nascente banca sotto la sfera del Monte di Pietà. Fu una scelta economica: i rentiers erano poco propensi ad investire capitali nella costituzione di una nuova banca mentre il Monte forniva i fondi necessari ed anche la struttura organizzativa.

continua a pagina 15

**AUMENTA IL FATTURATO DELLA TUA AZIENDA
PARTECIPANDO A GARE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE**

LE TUE RDO IN UN CLICK!
Soluzione per trovare le gare
MEPA di tutta Italia velocemente

Acquisti inretepa

JustMepA

RdO: 1044955	
Allestimento Fiere Estere 2016 APF Servizi	
Scadenza Offerta: 14-12-2015 23:59:59	
Scadenza Chiusura: 11-12-2015 12:00:00	
Punto Ordine: Roma	
Bando: EVENTI2016 - SERVIZI PER EVENTI E PER LA COMUNICAZIONE	
Regione: Emilia Romagna	
Lotto Nr 1	€ 107.250,00
Lotto 1	Consegna: Bologna
[Altri/Chiedi scheda tecnica] Servizio allestimenti Fiere	Quantità: 1
Totale RdO: € 107.250,00	

Registrati al sito www.datagp.com

ABBONAMENTO A 20€ AL MESE

PRIMI 15 GIORNI DI PROVA GRATUITI

MOTORE DI RICERCA SEMPLICE E VELOCE
ANCHE SUL TUO SMARTPHONE

DatiGP www.datagp.com www.facebook.com/datagp e-mail: info@datagp.com tel. 3930443730

PRIMO PIANO

Apt Servizi, Ervet, Cup 2000, Lepida: in regione le aziende dello sviluppo territoriale e dell'agenda digitale hanno bisogno di cure

Riordino delle partecipate Il vero rischio è «**in house**»

Cos'è

La riforma delle «partecipate» statali, regionali e degli enti locali è prevista dalla legge Madia in fase di attuazione, ma anche da norme precedenti. Il dipartimento di Scienze politiche dell'Università di Bologna ha elaborato (gratis) il Libro bianco su «I quattro pilastri della nuova governance regionale»

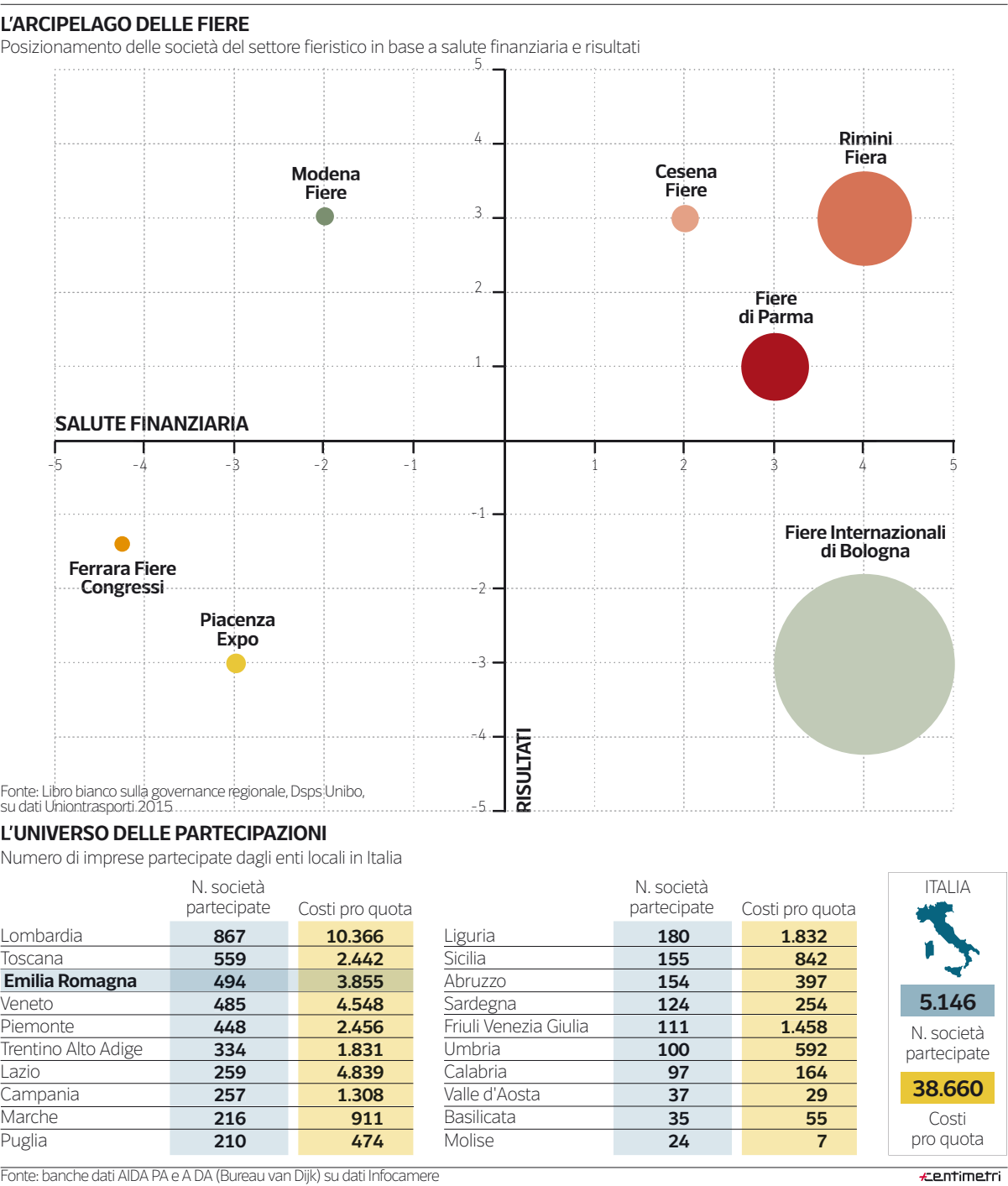
La difficile razionalizzazione delle società partecipate dovrà cominciare in casa propria: dalle «in house». Lì sta il vero nodo, lì si gioca la credibilità delle intenzioni, la differenza tra chi farà sul serio e chi spera di cavarsela con l'ennesimo maquillage.

Il riordino è un tassello della riforma della Pubblica amministrazione, che procede a singhiozzo, da ultimo per questioni di potere (e di nomine) tra il ministro dell'Economia, azionista delle società partecipate dallo Stato, e gli appetiti regolatori di Palazzo Chigi. Lo stallo ha fatto comodo anche alla nuova giunta regionale, impegnata nel primo anno di legislatura a riformare l'organizzazione interna. Nel 2016, legge Madia o meno, le partecipazioni sono all'ordine del giorno (parola del presidente della Regione Stefano Bonaccini, nell'intervista a *Corriere Imprese* dell'11 gennaio).

Sulla governance la Regione si avvale anche del contributo di idee (gratuito) del Libro bianco su «I quattro pilastri di una nuova governance regionale», work in progress di un gruppo di lavoro del dipartimento di Scienze politiche e sociali coordinato da Salvatore Vassallo (intervista nella pagina a fianco). La prima stesura è dello scorso ottobre, ma sarà aggiornato per tener conto degli sviluppi normativi e delle buone (o cattive) pratiche delle regioni.

La razionalizzazione delle partecipate rappresenta il secondo pilastro del libro bianco. Qualche scoperta è clamorosa, ma la novità è soprattutto di metodo. Se sarà assecondato, farà superare i criteri fumosi della stessa riforma Madia, in vigore ma formata soprattutto da deleghe al governo, che deve provvedere con una decina di decreti legislativi il cui iter somiglia a quello delle leggi. Dopo un passaggio in Consiglio dei ministri (più volte slittato) le commissioni di Camera e Senato esprimeranno un parere con proposte di modifica non vincolanti. L'approvazione finale in Consiglio dei ministri avverrà a primavera, forse (sarà per caso?) dopo le elezioni amministrative.

Non pare che i decreti legislativi saranno più dettagliati



dei criteri di delega: eliminazione delle società non indispensabili alle finalità istituzionali; scioglimento di quelle prive di strutture operative o con numero di dipendenti inferiore agli amministratori; fusioni e «internalizzazioni» per evitare duplicazioni e sovrapposizioni; aggregazione delle aziende locali di rilevanza economica. Fin qui basterebbe il buonsenso, anche se inizialmente si tende a dire che le società sono tutte indispensabili per le finalità istituzionali.

Il libro bianco fa molti passi avanti, incrocia i dati anagrafici (sempre ballerini: ora sarebbero 494 in Emilia-Romagna le società partecipate da Regione ed enti locali) con i bilanci depositati al registro delle imprese, e li sottopone a indicatori di valutazione economica e finanziaria. Per le società in house, strumenti al perseguimento delle politiche regionali, verifica — quando sia possibile — la corrispondenza tra obiettivi e risultati sul piano del servizio, non solo sul piano economico. E per esempio scopre che **Cup 2000**, i cui indicatori non sono particolarmente brillanti ma neppure pessimi, serve in realtà un modestissima percentuale di cittadini per le prenotazioni e i pagamenti al servizio sanitario e per la consultazione del fascicolo elettronico. Valutazione e responsabilità politica restano della proprietà: la Regione potrà decidere di accorpate, rilanciare, modificare la mission. Ma non potrà più fare finta di niente.

Ervet è un'agenzia di sviluppo territoriale al servizio della regione, e di supporto nella progettazione e gestione dei bandi dei fondi europei (in cui l'Emilia-Romagna brilla) remunerata con 7 milioni l'anno in media. Per le sue origini finanziarie applica

il contratto bancari (ma due terzi dei collaboratori sono precari) e alla fine del 2014 ha incorporato **Nuova Quasco**, più piccola ma meno brillante. E forse i conti 2015 ne sentiranno.

Lepida ha modificato obiettivi strada facendo, dalla costruzione di una rete in fibra ottica a fornitore di servizi Ict agli enti locali. Riceve oltre 13 milioni l'anno dalla regione (il 40% del valore della produzione) e si tiene in equilibrio anche rinviando i pagamenti quasi di un anno (dato 2014). **Apt Servizi** si occupa di marketing territoriale al servizio degli operatori turistici. La regione, proprietaria per metà, di fatto è l'unico contributore, nell'ordine di 10 milioni l'anno. Il rapporto debiti/patrimonio è squilibrato (indice 9) e i pagamenti sono differiti di 200 giorni.

Numeri non giganteschi, si dirà, per obiettivi in buona parte non estranei alle finalità istituzionali. Ma certamente migliorabili. Del resto, si può anche decidere di investire di più, senza un ritorno immediato. Basta farlo in modo trasparente, con obiettivi di medio-lungo termine e il contributo dei beneficiari, come per la partecipazione a Expo 2015.

In altri campi i numeri sono ben maggiori e squilibrati: è il caso del trasporto pubblico regionale. L'unificazione in **Fer** della rete ferroviaria regionale, più che un investimento è stato un inevitabile calice amaro, che assorbe in media 118 milioni di euro l'anno (il contributo al gestore del trasporto **Tper** è invece inferiore ai 6 milioni di euro).

Quando le società operano in mercati concorrenziali, su basi privatistiche, il requisito della indispensabilità sarà un po' più difficile da provare: dalle società termali ai centro agro-alimentari e alle infrastrutture fluviali. Ma non dovrebbe essere difficile uscirne, sia pure a rischio di non recuperare il capitale. Diverso il caso di fiere e aeroporti, dove i risultati sono mediamente positivi e le valutazioni sono di altro genere (si veda anche l'intervista nella pagina a fianco). Ma questo tipo di partecipazioni, insieme alle quote nelle municipalizzate e nelle multiutility, riguarda piuttosto i comuni. E lì, i libri bianchi sono ancora tutti da scrivere.

«Più che **sopprimere** bisogna valutare risultati ed efficienza»

Salvatore Vassallo (Unibo) spiega i criteri del gruppo di lavoro per una selezione razionale

Salvatore Vassallo, ordinario di Scienza politica a Bologna, studia le istituzioni e conosce da vicino la politica (da ultimo, è stato deputato Pd nella precedente legislatura) e anche la Regione Emilia-Romagna, dove ha lavorato come dirigente alla fine degli anni '90.

Professore, i decreti legislativi per attuare la riforma Madia sono slittati più volte. E anche la Regione non ha fatto grandi passi avanti.

«La delibera del luglio scorso dice che tutte le società partecipate soddisfano il requisito della indispensabilità, e avvia un'analisi per individuare i casi in cui siano possibili dismissioni o aggregazioni. Ma è opportuno e direi necessario attendere il decreto attuativo. Inoltre la Regione è impegnata nella riforma della struttura organizzativa interna,

Chi è



● **Angelo Vassallo**, professore di scienza politica all'Università di Bologna ed esponente del Partito Democratico

primo pilastro della nuova governance che, anche da un punto di vista logico, precede le decisioni sulle partecipate.»

Non era possibile almeno anticipare la riflessione sulla indispensabilità?

«La riflessione è già iniziata, in modo trasparente mi pare, con il nostro studio, che ha un valore solo conoscitivo; e attraverso una commissione di dirigenti interni, che entro marzo completerà la fase preliminare al piano di riorganizzazione delle partecipate. La nostra analisi dice che sarebbe opportuno rafforzare le strutture della presidenza nelle funzioni di indirizzo, coordinamento e controllo, partecipate comprese. Ma naturalmente le valutazioni sulla indispensabilità e il riassetto sono eminentemente politiche.»

C'è il rischio di ripartire da zero?

La febbre delle società regionali

Indicatori della "salute finanziaria" delle maggiori partecipate della Regione Emilia-Romagna (2010-2014)

Azienda	% possesso	Pagamenti (media annua) (milioni di euro)	Dipendenza % (1)	Roe / Patrimonio (2)	Rapporto Debiti
Ferrovie Emilia-Romagna Srl	97,06	118,0	66,3	+7,55	48,62
Tper Spa	46,13	5,7	1,4	-4,26	1,01
Cup 2000 Spa	28,55	14,9	43,9	3,63	2,08
Lepida Spa	99,30	13,4	41,0	1,02	0,22
Apt Servizi Srl	51,00	10,3	88,5	6,57	9,00
Ervet Spa	98,36	7,2	100,1	0,22	0,29
Nuova Quasco	87,22	1,7	101,7	0,54	0,75
Consorzio Aster Spa	30,47	2,3	46,9	0,88	4,26
Irst Cura dei tumori Srl	35,00	7,1	0,1	0,62	4,04

(1) Rapporto tra i pagamenti di parte corrette dalla Regione ER e il valore della produzione (2) Equilibrio economico finanziario: rapporto tra il risultato economico e il patrimonio netto In **grassetto** gli indicatori più critici

Fonte: Elaborazione Corriere Imprese da Libro bianco sulla governance regionale, Dsps Unibo, 2015

centimetri

«Direi di no. La situazione della Regione Emilia-Romagna non è così complessa, anche grazie alla politica oculata del passato, nonostante la pressione delle norme nazionali fosse decisamente minore. La valutazione potrebbe riguardare l'indispensabilità di alcune partecipazione minori e, soprattutto, l'eventuale riassetto delle cinque "in house", riconducibili agli obiettivi dello sviluppo territoriale e dell'agenda digitale.»

Il libro bianco segnala problemi di valutazione della sostenibilità e dell'efficienza, per la quale mancavano i dati.

«Abbiamo messo l'accento proprio su questo, e grazie alla disponibilità della dirigenza di Cup 2000 ci siamo esercitati sul

caso del fascicolo sanitario elettronico. Nessuno si era mai chiesto quale fosse la quota di utenti serviti da questa innovazione, e quindi quali fossero gli obiettivi di eventuali ulteriori investimenti. Abbiamo scoperto che se ne avvale non più del 4% dei pazienti. Non è detto che il progetto sia sbagliato o fallimentare. Può darsi che la conoscenza dei risultati sia un incentivo a fare meglio. Ma sarebbe utile applicare questo metodo anche ad altri casi, per raffrontare sistematicamente costi e risultati.»

Ha senso mantenere piccole quote nelle fiere e negli aeroporti?

«Talvolta la partecipazione, ancorché piccola, realizza indirizzi di politica pubblica e svi-

luppo del territorio, rafforza la credibilità e la reputazione della società. Penso all'aeroporto di Bologna, azienda quotata che cammina solidamente per conto suo. Ma esserci è una scelta politica. Tenere vivo un asset strategico per il territorio può essere considerato un interesse della regione, parte delle azioni di politica pubblica nel settore dei trasporti, se la partecipazione non entra in conflitto con le funzioni regolative in materia. Il problema prima poi si porrà nel trasporto locale su ferro, nel quale la regione ha svolto un ruolo pionieristico, di accompagnamento verso la creazione di un mercato che non esisteva».

A. Cia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



OPERIAMO A LIVELLO NAZIONALE

SERVIZI

- Portierato / custodia
- Eventi e Manifestazioni
- Servizi antitaccheggio
- Prevenzione rischi aziendali
- Stewart e hostess
- Bodyguard e driver
- Investigazioni
- Vigilanza
- Safety aziendale (legge 626)
- Logistica
- Antifrode Assicurativa

LE NOSTRE REGOLE

- **AFFIDABILITÀ:** garanzia del servizio
- **EFFICACIA:** funzionalità del servizio
- **PERSONALIZZAZIONE:** flessibilità e disponibilità alle esigenze del cliente
- **RAPIDITÀ:** capacità di ottimizzare l'organizzazione del servizio in breve tempo
- **CONVENIENZA:** rapporto tra costo e qualità
- **SICUREZZA:** rispetto delle procedure per la prevenzione del rischio nei servizi svolti
- **PROBLEM-SOLVING:** attitudine alla risoluzione di problematiche inattese

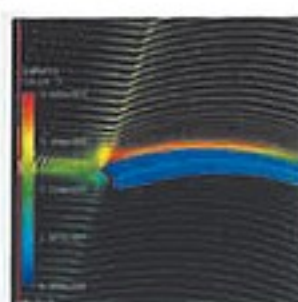


CONTATTI

I.S.S. Service
NUMERO VERDE 800 913494
Cell. 328 4577648
info@servizi-sicurezza.com
www.servizi-sicurezza.com



SEMPRE PRONTI A RISPONDERE AD OGNI TUA DOMANDA



Lavora con noi

IL GRUPPO SPAL è sempre alla **RICERCA** di persone di talento
anche per:



www.spal-group.com

www.spalautomotive.com/eng/group.aspx

Via per Carpi n. 26/B 42015 Correggio (RE) Italy / Tel. +39.0522.731311 - Fax +39.0522.693611
web: www.spalautomotive.com / e-mail: g.frignani@spal.it

L'INTERVISTA

Paolo Maggioli

L'ad cerca idee nuove da far germogliare nel gruppo. Intanto aumenta gli investimenti all'estero e salirà in Noemalife. Il giudizio su Rimini



«Le startup crescono in casa»

Chi è

Paolo Maggioli, 50 anni, nato a Santarcangelo di Romagna (Rimini) è amministratore delegato del gruppo Maggioli, fondato dal padre Manlio nel 1978. Maggioli è anche presidente di Unindustria Rimini

di **Andrea Rinaldi**

Paolo Maggioli, amministratore delegato di Maggioli spa, come si è chiuso il 2015 per il vostro gruppo?

«Il fatturato è stato 122 milioni di euro, nel 2014 era 115. Gli utili del 2015 hanno superato del 20% quelli del 2014 e nel complesso siamo cresciuti del 4-5%. Direi che possiamo dirci soddisfatti».

Da una parte l'editoria, settore che in Italia fa fatica, dall'altra i sistemi informatici, cioè l'innovazione per antonomasia. Come si conciliano questi poli apparentemente opposti?

«L'attività del gruppo è per il 70% nuove tecnologie e per il restante 30% editoria. Il 2015 è stato molto interessante sulle attività di frontiera, per esempio l'estero: abbiamo aperto una filiale a Tirana a settembre con 4 persone, sta cominciando a funzionare. Questo mese parteciperemo alle prime gare, anche se l'Albania è un piccolo Paese è un bel test e da lì l'idea è di espanderci a tutti i Balcani. La filiale di Bruxelles invece è di 2 anni fa: abbiamo un portafoglio interessante, più di 5 persone impegnate su progetti europei e ci stiamo preparando per le prossime call».

DGLine è entrata ufficialmente a far parte del gruppo Maggioli che ne ha acquisito il 51% delle quote. Quali saranno le strategie per crescere ancora?

«Continuare a investire tanto in ricerca e sviluppo».

Con che importi?

«Dai 5 agli 8 milioni di euro. Nel 2016 lanceremo un nuovo piano R&D sull'informatica: stiamo selezionando la regione su cui andare, sarà verosimilmente l'Abruzzo, e lì vorremmo rifare un nostro investimento in informatica ingaggiando giovani per amministrare il software gestionale. Vogliamo poi continuare lo sviluppo all'estero. Magari individuando un Paese in cui acquisire un'azienda già organizzata».

Sempre in Europa?

«Sì, la Spagna è il Paese più avanti di tutti. Lì c'è qualche struttura interessante».

E nella parte di editoria e modulistica?

«Continuare nella riorganizzazione: la partita vera è il travaso dei contenuti sulla parte digitale. Nell'area internet e rete stiamo andando avanti nell'acquisizione di portali web che portano in casa grande tecnologia».

Sempre più startup fanno quello che è il vostro

core business. Non le temete? O ne volete acquistare?

«La sfida vera è trovare dei giovani con delle idee e portarli in casa per farli diventare imprenditori. Per dire, recentemente abbiamo acquisito l'app Municipium di 4 giovani veneti che porta risultati importanti».

La famiglia Maggioli ha anche una passione per il settore food, come testimonia lo storico ristorante la Sangiovesa a Santarcangelo. Qui ci sono novità vero?

«La Sangiovesa, al 100% della famiglia Maggioli, va a pieno regime: ha aumentato il fatturato 2015 del 10% ed è stata ospite a Expo. L'obiettivo è guadagnare una stella Michelin entro due anni. Nel 2015 abbiamo aperto il "Condomini" a pochi metri di distanza dalla Sangiovesa che vuole essere un'enoteca con cucina e libreria. Poi abbiamo concluso l'investimento nella Tenuta Saiano, dove abbiamo creato un'azienda agricola con 60 ettari di colture, resort, allevamento di animali, un salumificio, un ristorante, un bed & breakfast e dove produciamo 3 tipi di vino e anche



Prima che alle fiere succeda quello che è successo agli aeroporti, la Regione batta un colpo. Darebbe un segno di lungimiranza. Serve un coordinamento tra gli aeroporti di Rimini e Forlì con il Marconi di Bologna

del vermouth grazie a un olfattorio. Insomma stiamo ricostruendo il vecchio "ghetto dei Casoni". L'idea è di creare tante piccole "Sangiovesa", incrementare questo progetto alimentandolo con la tenuta».

Nel 2014 il gruppo Maggioli è entrato in Noemalife acquisendo il 2,18% per un controvalore di un milione...

«... e poi abbiamo fatto altri 4 milioni di investimento in bond, che conteremo di convertire da qui a breve perché la sanità è un settore importante. Per noi si tratta di un buon investimento».

Aveva detto che le sarebbe piaciuto salire all'11% di Noemalife.

«Infatti convertendo il bond andremo all'11%. Non succederà troppo tardi».

Che sfide si aprono per la nuova Confindustria

Romagna di cui è presidente?

«L'unione è stata un'operazione molto positiva per i nostri territori, che hanno problematiche simili e che unendosi possono diventare più forti. Poi naturalmente bisogna limare protagonismo, rivendicazioni, specificità: queste aziende, che diventano circa 1.500, possono essere una corazzata importante».

Però il porto di Ravenna è in difficoltà, gli aeroporti romagnoli pure...

«Sono partite aperte. Nessuno mi toglie dalla testa che ci debba essere un coordinamento tra la Romagna e la Regione, quindi tra gli aeroporti di Rimini e Forlì con il Marconi di Bologna».

La fiera di Rimini invece va alla grande.

«Cagnoni è un fuoriclasse e ha avuto il sostegno di Provincia, sindaci, Camera di commercio. Macfrut è stata un'operazione ben orchestrata e ben gestita. È finito il discorso del "piccolo" e "grande": ci sono piccole realtà che fanno grossi risultati. Ma credo che la quotazione della Fiera vada verso una direzione di modernità e prima che alle fiere succeda quello che è successo agli aeroporti, la Regione batta un colpo. Darebbe un segno di lungimiranza».

A proposito di banche, Carim dopo il commissariamento deve ricapitalizzare con altri 120 milioni. Voi come Unindustria non siete riusciti a entrare con una vostra lista e a Rimini sembra che gli imprenditori non abbiano una loro banca di riferimento. Sbaglio?

«No, non sbaglia. Carim è una banca che è stata gestita male. Oggi il tema è un aumento di capitale di 100 milioni nel giro di un anno: è dura. Noi abbiamo chiesto di prendere una posizione, un immobilismo da parte del socio di maggioranza, cioè la Fondazione, si paga. Si avvicina la scadenza della presidenza della Fondazione, oggi tocca fare in fretta nel prendere una strada: un accorpamento con qualcun altro fatto in maniera energica e portare come presidente della Fondazione una persona abituata a prendere decisioni».

E la bizzarra situazione dell'aeroporto con rinvii a giudizio eccellenti per il crac della vecchia società di gestione?

«Incrociamo le dita. Peccato, perché il rischio che si corre è che non si faccia una campagna contrattuale in attesa della sentenza. Però il fatto che ci sia una sospensiva (da parte del consiglio di stato che congela la sentenza con cui il Tar aveva annullato il bando di gara per la gestione dell'aeroporto, ndr.) fa ben sperare».

L'azienda

La storia

Editoria, informatica, ristorazione e una lunga amicizia con Tonino Guerra

La storia del Gruppo Maggioli ha inizio più di un secolo fa. Fondata all'inizio del 1900 come azienda produttrice di pale in legno per mulini, a partire dagli anni '40 del secolo si concentrò invece nella produzione di beni per la Pubblica Amministrazione. Dapprima con arredi scolastici e mobili per ufficio per poi stabilizzare il proprio business nel settore della stampa tipografica (modulistica). La storia è andata avanti attraverso quattro generazioni, di pari passo con l'evoluzione della Pubblica Amministrazione e delle Libere Professioni ad essa collegate, attraverso 5 Business Unit: editoria e convegnistica, informatica, modulistica, gestione integrata delle entrate locali, formazione e consulenza. Manlio Maggioli, classe 1931, papà dell'attuale amministratore delegato Paolo, inizia la sua attività come rappresentante per conto di quella che allora era la piccola azienda tipografica paterna (la Maggioli Paolo & Figli). Manlio alterna l'attività di rappresentante con la responsabilità di conduzione dell'azienda e ne crea la struttura commerciale rafforzando quella produttiva. Nel 1961 con la creazione del periodico «Comuni d'Italia» inizia l'attività editoriale che diventa azienda autonoma nel 1978 con la nascita della Maggioli editore, destinata a divenire leader in un mercato fino ad allora ignorato dalle altre case editrici esistenti (quello dell'informazione e dell'aggiornamento per gli amministratori ed i funzionari della pubblica amministrazione). Negli anni successivi affianca alle due attività suddette altre attività sempre rivolte all'ente pubblico ed ai professionisti ad esso collegati: l'Informatica (produzione e commercializzazione di software per le Pubbliche Amministrazioni Locali) operante a marchio Maggioli informatica; la Formazione (operante con il marchio Maggioli formazione nel settore tecnico-giuridico ed anche in quello tecnico-manageriale con il marchio Maggioli-Galgano, nato dall'incontro tra il Gruppo Galgano di Milano ed appunto il Gruppo Maggioli). Tonino Guerra con i suoi poemi è stato il cavallo di punta delle pubblicazioni di Maggioli. Paolo Maggioli oggi conduce l'azienda di famiglia, che spunta sulla via Emilia verso Santarcangelo, assieme alle sorelle Amalia e Cristina. La famiglia per trent'anni ha tenuto anche le redini dell'hotel Holiday Inn (da inizio anno è solo proprietaria), mentre è ancora calda la proprietà del ristorante la Sangiovesa di Santarcangelo di Romagna e da un anno cura l'osteria-libreria Teatro dei Condomini, lì accanto. A dicembre ha poi ultimato gli investimenti nella tenuta Saiano, sui colli a Montebello. Il numero dei dipendenti è di 1.365 di cui il 57% uomini e 43% donne. Dal 2014 l'azienda ospita un asilo aperto dalle 8 alle 17.30 che verrà trasformato anche in mini nido e aperto al Comune di Santarcangelo.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

C'è un futuro per il marchio De Tomaso Vetture di **lusso**, ma prodotte in Cina

I nuovi padroni di Ideal Team sfrutteranno il nome, mentre il know how sarà tedesco

«Per quanto mi riguarda, quando avvenne il trasferimento da Modena a Grugliasco era un po' come se avessero spostato la Ferrari. Può darsi che qualche modenese si sia dimenticato della nostra azienda, ma pazienza, se il marchio è stato comprato dai cinesi è perché è conosciuto. Dispiace solo che non sia prevista una produzione nel ramo Gt, la nostra specializzazione». Così parlava a chi scrive, alla fine dello scorso aprile, Santiago De Tomaso, figlio di quell'Alejandro che nel 1959 aveva fondato sotto la Ghirlandina l'omonima casa automobilistica. Quasi nove mesi dopo, il desiderio di Santiago non sembra essere stato esaudito: le vetture con la grande T, le eredi della Pantera e della Mangusta, dovrebbe definitivamente abbandonare il Piemonte, ma per essere fabbricate in Estremo Oriente.

Stando al sito worldcarfans.com, il primo esemplare del nuovo corso targato Ideal Team Ventures, gruppo con sede alle Isole Vergini e quotato a Hong Kong, potrebbe essere



Il figlio Papà non era legato a una vettura in particolare. Quella che piace di più è sempre l'ultima

svelato già a marzo, al Salone di Ginevra. Proprio dove, nel 2011, Gian Mario Rossignolo, acquisito il brand della grande T, presentò il prototipo della Deauville firmata Pininfarina. Anzi, dalla nota casa di design l'ex manager Telecom prese pure Grugliasco, affittando il sito con l'aiuto della Regione Piemonte, che lo aveva acquistato ad hoc. Poi è finita come è finita: il passaggio di mano di inizio 2012, a un primo gruppo cinese, il fallimento bis e l'arresto di Rossignolo per la presunta truffa sui finanziamenti pubblici per corsi di formazione che non sarebbero stati mai attivati.

«Rossignolo l'ho conosciuto, l'avrò visto due-tre volte», ci spiegò a suo tempo Santiago De Tomaso, «Personalmente faccio fatica a rimproverare una persona o un'altra per la situazione creata ora: dal di fuori non posso conoscerne nel dettaglio i veri motivi, ognuno sa in cuor proprio ciò che ha fatto». Giurò invece, Santiago, di non conoscere quelli di Ideal Team, che all'asta fallimentare della scorsa primavera prevalsero di appena 10.000 euro sulla cordata italiana Eos: finora, in nome loro, si



è palesato solo un legale milanese dello studio transnazionale Kl&Gates. Il 2016 ha finalmente rotto la cortina di silenzio, perché i nuovi padroni hanno messo a segno, peraltro utilizzando un copione simile, un secondo acquisto: la Gumpert GmbH, azienda tedesca che pure visse momenti di gloria proprio producendo supercar, la Apollo, e che pure, nell'ago-

sto 2013, aveva portato i libri in tribunale.

Il progetto, dunque, è sfornare vetture di lusso sfruttando la tecnologia, il know how teutonici, ma con il nome De Tomaso, mentre manodopera e impianti saranno, appunto, targati Cina. Quello sarà del resto il preferenziale, se non unico, mercato di sbocco, e i consumatori poco dovrebbero scan-

Storia Alejandro De Tomaso in piedi a destra con il pilota Piers Courage

dalizzarsi per questa crisi industriale e di marketing che certo irrita i nazionalisti dell'automobile. Però forse lui, Don Alejandro, non si scandalizzerebbe, lui che, decenni prima di Marchionne, non era certo restio alle alchimie amministrative trans-frontaliere, facendo e disfaccendo alleanze con la Ford e piazzando la sede sociale nel New Jersey. Era prevista per il 2002, un anno prima della sua morte, l'entrata in commercio dei modelli che dovevano segnare il rilancio della casa, la nuova, piccola Vallerlunga e, soprattutto, la Pantera 2000. Ma per quest'ultima, design italiano e motore americano, un V8 posteriore, in breve un tesoro avanguardistico anche per il nuovo millennio, arrivarono solo tre modelli di stile: uno di essi è di proprietà della Collezione Umberto Panini, e a settembre è stato esposto a Modena Motor Gallery, appuntamento clou del quartiere fieristico geminiano. «Papà non era legato a una vettura in particolare, è sempre l'ultima quella che piace di più», ricordava Santiago. Certo bizzarra, la vita di quest'uomo: nato in Argentina, crebbe a Buenos Aires fino alla fine del 1973, quando terminò il terzo regime militare post-peronismo; poi, giusto in tempo per evitare la dittatura di Videla, raggiunse l'illustre genitore a Modena. E ora da lì, dal suo Hotel Canalgrande, vede il futuro del marchio di famiglia, quel marchio ancora profondamente amato, affidato ai tentacoli del Dragone.

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

dietro ogni
innovazione
c'è un sogno.

proteggi
il tuo sogno.

T. A. EDISON.
Electric-Lamp.

No. 223,898.

Patented Jan. 27, 1880.



manzella + associati
brevetti, marchi, modelli

www.manzella.eu
info@manzella.eu



**we
protect
dreams**

MONOPOLI

Forchielli torna a casa

«Romagna e Marche i nuovi germogli»

I nuovi piani dei fondi Mandarin: meno Dragone e più attenzione alla nostra regione

I fondi

● **Mandarin Capital Partners**
Commitment totale: 325 milioni;
Maggiori investitori: Intesa Sanpaolo, China Development Bank, Export Import Bank of China, Banco Popolare, Generali, Fondazione CR Bologna;
Investimenti effettuati: 10 (totale 255 milioni)

● **Mandarin Capital Partners II**
Commitment totale: 200 milioni
Maggiori investitori: Intesa Sanpaolo, Guosen Securities (China), Harbourvest, Neuberger Berman, LGT;
Investimenti effettuati: 5 (totale 80 milioni)

Alberto Forchielli, classe 1955, imolese doc, è il «golden man» d'Oriente, quello che ha spalancato per primo gli occhi sul Celeste Impero. Con i suoi due fondi Mandarin Capital Partners I e II da anni aiuta le aziende europee a gettare ponti in Cina. Con il suo blog, con Twitter e molti resoconti (conditi da non poca vis polemica), aiuta chi lo segue a interpretare i grandi rivolgimenti della finanza asiatica. Normale quindi interpellarlo dopo la bruciante partenza dei listini a inizio anno. Oggi, dopo tanti anni a Shanghai si è spostato a Bangkok. «Non ne potevo più di non vedere il sole per lo smog e poi alle aziende tocca offrire tutta l'Asia, la Cina non basta più».

E perché?

«La Cina non cresce più come prima: le imprese emiliane del lusso-abbigliamento e macchinari sono in calo con l'export. L'Italia ne vende in Cina per il 50%, macchinari che sono basi per gli investimenti, ma che a loro volta stanno rallentando. La verità è che tutto quello che sta attorno alla Cina ne segue le sorti, a parte l'India e il Vietnam che sono «controtipici». E poi in Cina ora la pmi italiana non è più guardata come una volta: dieci anni fa uno che faceva porte blindate o seggiole lo accoglievano con il massimo degli onori, adesso invece vogliono i laboratori della Glaxo o i centri di ricerca della Microsoft. Comunque, anche se non tira più come

prima, in Asia si può ancora continuare a investire: in Thailandia il costo del lavoro è molto basso».

Ma che vantaggi offre il Vietnam a un imprenditore?

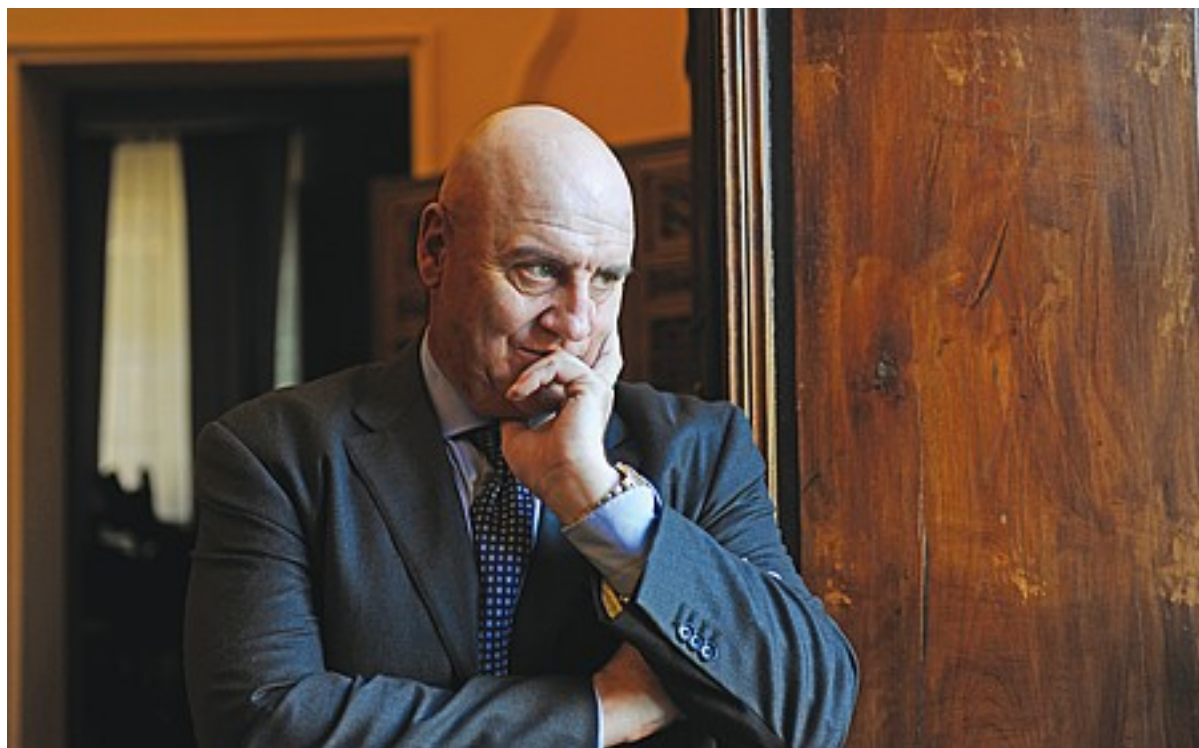
«Riesce a investire meglio e a portare a casa due lire. La Cina è diventato un Paese competitivo, dove fai fatica a investire e a fare margini. Ma il resto dell'Asia conta 600 milioni di persone, quindi passata l'abbuffata cinese, ora bisogna guardare al resto».

Che consiglio darebbe allora a un imprenditore emiliano?

«Questa crisi ha operato una selezione importante. Ormai gli imprenditori rimasti in vita hanno bisogno di pochi consigli, semmai di una mano. Perché si tratta di piccole aziende, che devono internazionalizzarsi, guardare fuori dalla culla. Sono imprese da 20-30 milioni che se non escono dall'Europa non sanno dove andare: il Nord America cresce di più, l'Asia rallenta, ma va, se queste stanno in Europa si affossano. E poi questi imprenditori non è che non lo sappiano, non hanno soldi, né tempo, né personale. Devono sbrigarsi».

Le Borse cinesi il 4 gennaio hanno aperto in rosso. Ad agosto avevano registrato un altro tonfo e in entrambi i casi avevano trascinato giù con loro gli altri mercati. Sono sintomi di una malattia da cui è dura guarire?

«In un'economia che rallenta i profitti si riducono e la gente si fa nervosa. Poi ci sono ragioni tecniche. A luglio il governo è



intervenuto per sostenere la Borsa vietando le vendite, adesso stanno scadendo i 6 mesi e c'è chi ha ricominciato a vendere, per questo i listini hanno fatto -7%. La morale? Martedì 5 gennaio il governo è intervenuto di nuovo e ha prorogato il divieto di vendita. Una volta che ti metti a gingillare, il mercato è contaminato».

Però non ci sono solo pasticci finanziari. Dietro questa crisi ci sono anche scioperi, salari bassi, consumi in calo...

«No, no, la crisi c'è da due anni. Ma non è una vera crisi, io di crisi così ne vorrei 2.000. La realtà è che la crescita è rallentata, dopo 35 anni di corsa forsenata la Cina deve digerire un eccesso di investimenti ed è normale. Ma per loro la crescita è rallentata al 4-6%, mentre noi è vent'anni che siamo inchiodati allo zero virgola...».

Lei cura i suoi business anche in America. Con il rialzo del tasso di interesse che prospettive vede per gli imprenditori?

«L'America va, ma non così bene come vorrebbe. Fa fatica a tenere il tasso del 3%, c'è il dollaro alto, gli investimenti non ripartono. C'è una crisi globale che

paghiamo tutti: la paga l'Europa, la paga l'Asia e in parte gli Usa. L'economia statunitense fa il 2,5%, è in una situazione buona, ma fragile, perché c'è anche un deficit da 500 miliardi delle partite correnti e non si sa se questo sarà sostenibile! Rimane comunque il mercato più interessante, un'oasi felice assieme a Messico, India e Vietnam».

E in Emilia-Romagna cosa vede?

«Le aziende che ci sono sono buone: Ima, Coesia, Marchesini, sono sopravvissute e vanno. Siamo un'economia matura, siamo meno imbranati degli altri, ma non ci sono aspettative particolarmente positive. Oltre a quelle che ho citato e ad altre, non vedo un fiorire di imprese, a parte Yox, che ormai ha 15 anni... Altrove il nuovo che avanza esiste e risponde ai nomi di Amazon, Tesla, Huawei. Dove sono in Italia? Un bel goenne che viene da me e mi dice «guarda ho fatto questa cosa e voglio andare lì» io non lo vedo».

Be' in Emilia-Romagna non mancano, non saranno tantissimi... c'è Musixmatch, tanto food delivery, ricerca su scienze delle vite...

Manager
Alberto Forchielli, imolese, classe 1955, dopo aver insegnato all'Università di Bologna e aver lavorato in Datalogic, Finmeccanica e gruppo Iri, oggi gestisce i due fondi Mandarin Capital Partners e Mandarin Capital Partners II

«Ce ne dovrebbero essere di più! E poi un giovane che ha una startup dopo quattro anni vuole andare all'estero per crescere, perché qui non ce la fa. In Italia ci sono 1.000 imprenditori privati che tirano avanti il Paese, ma è come attaccare un tir a una Ferrari. Ce ne vorrebbero cinque volte tanti. Non vedo una rinascita».

Cosa c'è nel futuro di Forchielli?

«Vorrei che l'Emilia-Romagna mi desse una scusa per tornare a casa e dedicarmi a salvare il salvabile. Abbiamo dei deal interessanti tra la Romagna e le Marche, zone non battute dai mercati e che pullulano di piccole imprese che hanno bisogno di crescere per non appassire. Ci sono piccoli germogli, aziende da 10-30 milioni di euro. Dunque i focus per ora sono due: sto espandendo il fondo e mi sto concentrando in Romagna e Marche, lì si possono mettere al sicuro dei distretti. Stiamo guardando al settore ambientale e con interesse alla manifattura di scarpe e abbigliamento, perché la crisi ha portato ad avere prodotti di qualità e a costi competitivi».

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sulla via Emilia cresce la voglia di Kaizen

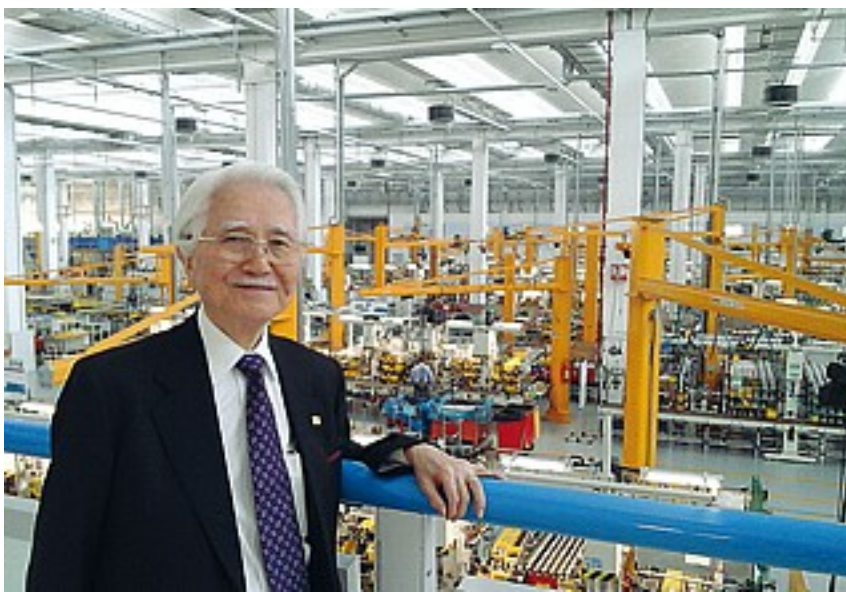
Sempre più imprenditori scelgono la dottrina giapponese per migliorare la produttività e ridurre gli sprechi

L'Emilia-Romagna nel segno del Kaizen. La filosofia made in Toyota per il miglioramento continuo delle performance aziendali ha trovato terreno fertile anche qui da noi. Dove da oltre dieci anni è attivo il Kaizen Institute, che proprio a Bologna si occupa di esportare questo metodo come «un abito su misura applicabile a tutti». Anche ad alcuni big nostrani come **Ducati, Parmalat, Caprari e Comer industries**, affascinati da un approccio pensato dall'altra parte del mondo, ma in grado di stimolare anche la produzione locale. Il suo segreto? Insegnare a ripensare tutto, anche ciò che sembra scontato, attraverso percorsi di training e diffusione di «buone pratiche». Si può intervenire sulle linee di produzione, che possono essere rese più efficienti ascoltando i consigli di chi ogni giorno ci deve mettere le mani, fino ad arrivare a scombinare lo stesso rapporto tra top manager e operaio. Un po' come ha fatto appunto la Comer Industries, specializzata in sistemi avanzati per l'industria delle

macchine agricole, che dopo il terremoto del 2012 si è data al Kaizen.

Tutto è partito dall'idea di ripensare l'intera struttura di Reggio per realizzare un unico capannone e riprogettare la produzione all'insegna del risparmio di spazio e tempo. «Stimolati dal Kaizen, abbiamo ideato uno strumento per le linee che incrocia per ogni articolo il volume di produzione e la frequenza di consegna — spiega il presidente di Comer, Fabio Storch — Così abbiamo creato tre macro aree a seconda di quando i prodotti ci servono». Quelli più utilizzati sono stati posti a bordo linea, mentre gli altri pezzi sono stati posizionati in zone, definite «supermarket», in testa ai vari reparti. Una revisione strutturale che, insieme ad altre modifiche, ha però fruttato all'impresa la riduzione del 50% dello stock in magazzino e quasi il 100% di consegne puntuali.

Comer è uno degli esempi virtuosi inseriti nell'edizione italiana di «Gemba Kaizen» di Masaaki Imai (Franco Angeli), presentata qualche settimana fa in



anteprima all'Opificio Golinelli di Bologna. Nel libro si parla anche della **Carpigiani** di Anzola Emilia, famosa per le sue macchine per il gelato, che ha ridotto i tempi di consegna del 50% e alzato la produttività del 20%. «Si tratta di una mentalità che rende semplice il cambiamento, e soprattutto visibile» continua Andrea Cocchi,

ceo di Carpigiani. Qui tutto è iniziato dalle linee di produzione, prima strutturate secondo il modello job shop dove ciascuna fase, dal montaggio al collaudo, aveva un responsabile diverso ed era separata l'una dall'altra. Oggi invece tutte le attività hanno un unico capolinea e sono divise in isole di montaggio dedicate ad

ogni step». Oltre a questi due esempi, anche altre realtà regionali si sono ispirate al maestro Masaaki Imai. Da **Emak** di Bagnolo, specializzata nella produzione di macchine per la cura del verde, che ha aumentato la produttività del 20-30%, grazie anche alla realizzazione di un magazzino del prodotto finito, prima affi-

Guru
Masaaki Imai, 1930, Tokyo è il fondatore del Kaizen Institute. Nella foto mentre visita lo stabilimento della Comer Industries (Reggiolo in Piano)

dato ad esterni. Fino ad arrivare a chi costruisce trattori come **Argo Tractor** di Fabbro di Reggio Emilia, che nel giro di due mesi, attraverso un mix di interventi d'ordine e pulizia sulle linee, ha ridotto dell'80% i mezzi che a fine processo necessitavano di ulteriori modifiche. La **Fratelli Dieci** di Montecchio Emilia, che produce elevatori telescopici e autobetoniere, si è avvicinata al Kaizen solo di recente. Alcuni, invece, come Parmalat ci nuotano già da tempo. Qui la comunicazione visuale, attraverso pannelli e cartelloni, è diventata lo strumento principale per coinvolgere tutti gli operatori che possono intervenire in ogni fase segnalando in questo modo errori e problemi. «Questo è un approccio che funziona: toglie quelli sprechi che in genere non si vedono — spiega Fabio Bovi, ceo di **Eurosystem** di Reggio Emilia, altra seguace del Kaizen che produce strumenti per chi ama la terra — Abbiamo rivisto la catena di montaggio, l'abbiamo accorciata e liberata di tutto il materiale inutilizzato».

Francesca Candioli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

UN GENNAIO PIENO DI OCCASIONI



PICCOLO STOCK KMØ



- **QUBO ACTIVE 1.4
METANO**

a partire da

€ 12.600

su strada
passaggio compreso

FINO ESAURIMENTO SCORTE

- **PANDA EASY 1.2
BENZINA**

a partire da

€ 8.700

su strada
passaggio compreso

FINO ESAURIMENTO SCORTE



**FINANZIAMENTO PERSONALIZZATO
FINO A 10.000* € - FINO A 60 MESI* CON
incluso incendio, furto, gap e marchiatura**

*fogli informativi per le pratiche di finanziamento presso la concessionaria

ACQUISTIAMO IL TUO USATO PAGANDOLO IN CONTANTI



RAVENNA - Via Trieste, 227 - Tel. 0544 289311 · LUGO - Via Nuova Fiumazzo, 1 - Tel. 0545 35999 · CERVIA - Via Palazzone, 29 - Tel. 0544 973665

www.sva-group.it

SCENARI

Led intelligenti, lampade rigenerabili e reti per trasferire dati: così le città si illuminano e diventano anche smart

Le luci della via Emilia accendono il mondo

Bagliori

Da sinistra i lampioni della Neri vicino al ponte di Calatrava a Venezia; l'illuminazione del Palazzo della Civiltà a Roma, sede della maison Fendi, curata da Viabizzuno; come funziona il sistema Minos della Umpi di Cattolica



di **Dino Collazzo**
e **Fernando Pellerano**

Non solo lampioni. Le aziende di illuminazione della via Emilia accendono la notte, sì, ma grazie a dispositivi intelligenti, lampadine al led e reti elettriche trasformate in canali di comunicazione, stanno rendendo sempre più le nostre città smart ed ecosostenibili.

Beghelli

Un sistema d'illuminazione in grado di regolarne l'intensità combinando insieme la luce naturale con quella artificiale. È StellaPolare led, l'ultimo nato del gruppo Beghelli. Grazie all'alimentatore elettronico Smart Driver, il sistema consente di massimizzare il risparmio di energia elettrica attraverso la regolazione automatica della potenza da erogare. La fotocellula, installata sull'impianto, rileva la luce naturale presente nell'ambiente e lo comunica a un software che calibra il flusso luminoso sui piani di lavoro mantenendolo costante. In più la presenza di particolari sensori, installati sugli apparecchi, consente di aumentare l'intensità della luce quando rilevano delle persone all'interno di un ambiente. Il gruppo Beghelli, fondato nel 1982 e con sede a Montevoglio (Bologna), è leader in Italia e in Europa nel settore dell'illuminazione di emergenza e in quello dei sistemi elettronici per la sicurezza domestica e industriale. L'azienda conta 1.441 dipendenti (di cui 455 in Italia, 176 in Europa e 810 nel resto del mondo) e ha un fatturato che si aggira intorno ai 149 milioni di euro, la maggior parte del quale (circa il 52%) realizzato in Italia.

Neri

La Neri di Longiano (Forlì-Cesena) ha trasformato le luci artificiali delle città in una vera e propria arte dell'arredo urba-

no. Tanto da spingerla, con la fondazione Neri, a realizzare il Museo della ghisa, in cui sono raccolti 60 esemplari di lampioni realizzati da grandi fonderie ottocentesche e firmati, in alcuni casi, da artisti come Duilio Cambellotti e Ernesto Basile. L'azienda romagnola realizza e restaura manufatti di «ferraccio» come lampioni, panchine ed edicole. Il suo core business sta nella capacità di mescolare le decorazioni dei protagonisti delle cartoline di «fin de siècle» con la tecnologia dei moderni impianti d'illuminazione. Nata nel 1962 la Neri occupa, oggi, poco più di 100 dipendenti e genera un fatturato che si aggira tra i 20 e i 25 milioni di euro all'anno, di cui il 40% da export. I suoi lampioni illuminano piazza San Marco a Venezia, piazza del Duomo a Milano, i giardini del Louvre a Parigi e le strade di Dublino, New York e Mosca.

Umpi

La rete d'illuminazione cittadina trasformata in un canale di comunicazione e il lampioni in un supporto intelligente in grado di rendere le città più smart, sicure ed ecosostenibili. Si chiama Minos System ed è il sistema rivoluzionario creato dall'azienda Umpi di Cattolica (Rimini) che sfrutta la linea elettrica per trasferire dati e informazioni. Un software permette di controllare lo stato degli impianti, conoscere in tempo reale il dettaglio dei guasti, decidere come, dove e quando accendere, spegnere o ridurre la luce di un lampioni. Un modello innovativo che ha trovato applicazione anche nelle costruzioni. Infatti, grazie a SimpleLife, un altro sistema ideato dall'azienda romagnola, è possibile gestire gli spazi interni ed esterni di un edificio il tutto passando sempre dalla rete elettrica. Si possono controllare le telecamere di videosorveglianza, l'accesso al wi-fi, creare nuove connessioni Lan

in aree non cablate, fino a riuscire ad analizzare i dati sui consumi di luce, acqua e gas. Innovazioni che hanno fatto dell'Umpi un'azienda d'eccellenza in questo settore spingendola a tentare l'avventura oltre oceano con la creazione di una start up italo-americana (SmartWave) e un laboratorio tecnologico nella Silicon Valley californiana.

ViaBizzuno

Nata nel 1994 dal genio di Mario Nanni, ViaBizzuno è ora un'azienda leader in ambito internazionale «nella progettazione della luce», punta d'eccellenza del mady in Italy di lusso. Un'avventura di successo che prende il nome dalla frazione romagnola dove Nanni — partito come elettricista, poi divenuto progettista, imprenditore, designer e quindi artista — è nato nel 1955. Nel giro di pochi anni, ViaBizzuno si è dotata di una propria sede a Bentivoglio (Bologna) — dove si disegna, si produce, si ricerca, si ospitano convegni e colloqui — e di altrettanti filiali all'estero (Parigi, Londra, New York, Barcellona). Oltre 180 i dipendenti, in gran parte giovani, di cui una sessantina sono progettisti; fra i 55 e i 60 milioni di euro il fatturato annuo attuale, mentre era di 40

nel 2010, ha acquisito una consistente quota di azioni dell'azienda, con l'intento di sviluppare la mission a livello internazionale e lasciando la direzione artistica al suo fondatore. Oggi ViaBizzuno, forte dei numerosi interventi realizzati in giro per il mondo (con progetti ad hoc su edifici storici negozi, centri culturali e musei, spazi pubblici e privati, hotel e ristoranti, piazze e strade, monumenti e anche nelle produzioni cinematografiche come nell'ultimo film di Paolo Sorrentino, «Youth», così come con proiezioni spettacolari concepite come performance. L'ultima novità in casa è N55, la lampadina che si avvia e si svita come le vecchie e27, prima luce in classe A++ che quando non va più viene rigenerata.

3F-Filippi

Aveva solo 19 anni Romano Bonazzi quando, nel 1952, fonda a Rastignano (Bologna) insieme a Martino Filippi un'azienda illuminotecnica (sfruttando inizialmente una tecnica proveniente dagli Usa, la fluorescenza) che oggi opera in più di 50 Paesi, commercializzando i propri prodotti in Europa, America Latina, Asia e Oceania. Da sempre attenta alla sostenibilità, la 3F-Filippi, che

vede ancora al timone il suo fondatore ben affiancato dai figli, cura e realizza progetti di illuminazione per industrie (la Parmalat di Collecchio, la Philipp Morris di Crespellano, la Ferrari di Maranello), musei, uffici pubblici (il nuovo Municipio di Bologna, la sede della Regione Emilia-Romagna) e privati (sede Unipol), stazioni ferroviarie e metropolitane, chiese (la Basilica di San Paolo Fuori le Mura Roma, la Sala Nervi di Città del Vaticano punti vendita, centri commerciali, ricercando sempre soluzioni innovative e originali (da qui le collaborazioni. Fra i maggiori produttori nazionali e internazionali nel settore dell'illuminazione di uffici e di strutture industriali, la 3F-Filippi, oggi una spa, può contare su circa 300 dipendenti, 2 stabilimenti manifatturieri da 60.000 metri quadri e 2 sedi, entrambe a Pian di Macina, con gli uffici direzionali, il nuovo magazzino prodotti totalmente automatizzato e i reparti produttivi delle componentistiche plastiche e di assemblaggio. Il fatturato annuo si aggira sui 50 milioni. «Illuminiamo tutto tranne le case» sottolinea dell'azienda bolognese.

Martini

Una lampadina capace di rendere i colori in maniera fedele a quelli che la memoria associa agli oggetti. Si tratta di «Hd Retina» ed è un led ad alta definizione brevettato dall'azienda Martini. Con i suoi 210 dipendenti, divisi tra produzione e progettazione di prodotti innovativi, questa realtà di Concordia sulla Secchia (Modena) si è trasformata da semplice azienda artigianale a impresa leader nel campo dell'illuminazione. Infatti, il 70% del suo fatturato è legato all'export, dimostrando così come i prodotti made in Italy sono sempre più apprezzati fuori dai confini nazionali.

A Piacenza

Il designer



Davide Groppi, il creativo che sposa i bagliori ad arte e leggerezza

Semplicità, leggerezza, emozione e invenzione. Sono questi i quattro elementi, che mescolati tra loro, sono essenziali per realizzare le lampade di Davide Groppi. Il designer piacentino da quando aveva 25 anni, abbandonata l'università, decide di seguire la propria passione: costruire lampade con la poetica estetica combinata all'elettrotecnica. Partendo dalle parole e dal loro significato.

Era il 1988 quando ha aperto un piccolo laboratorio con qualche prototipo che non riscuoteva grande successo al centro della sua città. Almeno all'inizio. Fino a quando una signora qualche anno decise di esporre quelle lampade al Fuori Salone di Milano. Da allora le richieste non si sono più fermate. E le sue produzioni hanno avuto riconoscimenti internazionali. Le lampade «Nulla» e «Sampei» hanno vinto il XXI Il Compasso d'Oro: «Nulla» — spiega — è un buco nero nel soffitto di 18 millimetri di diametro ed è la negazione di tutto. È l'idea della luce che arriva dall'alto. La luce del Caravaggio, la luce più bella del mondo. «Sampei» è l'idea di un segno nello spazio, l'idea di mettere la luce per terra o sul tavolo. Un filo d'erba che oscilla e si flette quasi sotto il peso dello sguardo. Una canna da pesca». La nuova lampada, «Teta-tet», è candidata al Compasso d'Oro 2017. «Le mie lampade non nascono come tali — continua — sono frutto di un metodo di lavoro e di ricerca».

L'azienda di Davide Groppi ha un fatturato di 7 milioni di euro in un settore non fatto da colossi. Alcuni dei più importanti chef stellati hanno scelto la sua luce: Massimo Bottura, Massimiliano Alajmo, Moreno Cedroni.

Quello del designer emiliano è stato un percorso vincente, lo ricorda sorridendo: «Ho un diploma tecnico, mi sono iscritto a Matematica ma ho lasciato gli studi. Allora ero particolarmente «sfigato». Sono sempre stato un cultore dell'arte e dell'espressione artistica e al tempo stesso ho sempre pensato che la matematica possa raccontare la bellezza e che l'approccio umanistico sia fondamentale per questo. Ho lavorato ossessivamente e con la luce e le mie lampade riesco a esprimermi: racconto storie e costruisco scenari».

Maria Centuori

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La curiosità

Bulbo cresce nel Nord Europa

La startup bolognese Bulbo, di cui parlammo qualche tempo fa, è cresciuta soprattutto all'estero, dove ormai esporta il 65% circa della produzione di lampade speciali per la coltivazione di piccoli orti in ambienti chiusi. Dopo aver ricevuto alcune offerte d'acquisto, i fondatori hanno deciso di proseguire l'attività in proprio, puntando sui mercati del Nord Europa, Olanda, Germania e Svezia in particolare. A giorni

parteciperà, a Parigi, alla più importante fiera del settore, alla quale è stata invitata con l'incarico di allestire il sistema di illuminazione degli arredi verdi dell'ingresso. Nel frattempo Bulbo ha diversificato l'offerta realizzando pareti verdi in abitazioni private e uffici. Ha ricevuto per esempio una commessa dalla Telecom per la sede di Bologna e da Pitti di Firenze per le prossime sfilate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SCENARI

Saint Gobain e l'Italia «Tagliare si può, l'importante è restare»

La lezione della multinazionale. L'ad Scotti:
«Abbiamo resistito alla crisi, ora assumiamo»

Saint-Gobain è la più antica società quotata del mondo. La fondò Luigi XIV nel 1665, «rubando» a Venezia i maestri vetrai per fabbricare gli specchi di Versailles. Con una longevità del genere può dare a chiunque lezioni di sopravvivenza. In Italia, per esempio, resiste da più di centovent'anni e, pur con alterne fortune, conta ancora 2.300 dipendenti con 22 siti produttivi e un fatturato 2014 di 660 milioni. Ha bypassato la crisi dell'auto salvando l'impianto di Savigliano che produce i vetri auto e sta resistendo al tracollo delle costruzioni senza abbandonare lo stabilimento di Pisa dove produce vetro per edilizia ad alte prestazioni né quello Saint-Gobain Gyproc di Casola Valsenio, nell'appennino fiorentino, specializzato nei pannelli in cartongesso.

È qui che incontriamo Gianni Scotti, presidente e ad di Saint-Gobain per il Mediterraneo. «Il primato di questo stabilimento

“
L'Italia è un importante mercato e un Paese con grandi capacità di manifattura: finché non lo si abbandona del tutto è sempre possibile che le cose cambino e che ai tagli di oggi seguano assunzioni domani

che oggi festeggia i 25 anni di attività — dice — è la dimostrazione di come il nostro gruppo, con l'innovazione, gli investimenti e la qualità, sia sempre riuscito a garantire un futuro ai suoi lavoratori e alle sue aziende anche nel nostro Paese, dove pure pressione fiscale, burocrazia e inefficienza della giustizia non facilitano la vita alle multinazionali abituate a confrontarsi con Paesi molto più attrattivi, che crescono del 30% l'anno».

Presidente, è una lezione a Philips che vuol smantellare la Saeco nell'appennino bolognese per trasferire la produzione in Romania?

«Non entro nel merito di un caso industriale che non conosco. Però, vedendo la nostra esperienza, dico che l'importante è mantenere in loco un presidio produttivo. I cicli del mercato a volte impongono un ridimensionamento e non si può obbligare nessuno a produrre in perdita. Però l'Italia è un importante mercato e un Pa-



ese con grandi capacità manifatturiere: finché non lo si abbandona del tutto è sempre possibile che le cose cambino e che ai tagli di oggi seguano assunzioni domani. Come è accaduto a noi».

A cosa si riferisce?

«Con la crisi dell'auto, molto più forte in Italia che nel resto d'Europa, l'impianto di Savigliano che produce vetri auto per il gruppo Fiat rischiò davvero la chiusura. Dimezzammo il personale, ma convincentemente la casa madre a non abbandonarlo del tutto. Fu una scelta vincente

perché oggi, con la ripresa della Fiat, l'impennata di Maserati e Ferrari e l'avvio della produzione della Jeep Renegade in Italia l'impianto lavora a pieno ritmo su tre turni, domenica compresa».

Nell'edilizia, però, il bel tempo non è ancora tornato...

«È vero. Però siamo ottimisti. Lo stabilimento di Pisa, il primo in Italia fin dal 1886, ha sofferto la crisi ma oggi, con un investimento di 90 milioni, è diventato centro tecnologico d'eccellenza per l'Europa nei vetri piani per edilizia ad alte pre-

Presidente
Gianni Scotti,
amministratore
delegato
generale area
Mediterraneo
Saint Gobain

stazioni. Insomma, abbiamo fatto dell'Italia un polo per l'edilizia sostenibile. Questo ci darà un vantaggio competitivo quando si tratterà di applicare gli accordi per la riduzione dei consumi energetici».

Questo vale anche per lo stabilimento di Casola Valsenio?

«Certamente. Quando scoppiò la crisi, nel 2012, per sopravvivere fummo costretti a chiudere una parte della produzione, quella degli intonaci. Da quest'anno, dopo investimenti per circa 7 milioni in innovazione e miglioramento degli impianti, la riprenderemo. Così abbiamo salvato 80 posti di lavoro».

Si fa fatica ad immaginare il cartongesso come nuova frontiera della tecnologia...

«Invece è un materiale ideale per l'edilizia sostenibile. E' a basso consumo di energia, è flessibile, è interamente riciclabile. Oggi, con i nuovi pannelli isolanti multistrato, garantisce anche grandi prestazioni di isolamento termico e acustico. È stato utilizzato per il 60% dei padiglioni di Expo Milano e per il Bosco Verticale di Porta Garibaldi, a Milano, eletto miglior edificio del mondo l'anno scorso. In Italia è sottoutilizzato, ma crediamo che sia il futuro».

Insomma, come vede l'Italia da un'ottica multinazionale?

«Un Paese con grande potenziale, che però non può più essere preso a scatola chiusa. Oggi tutti giocano con le regole tedesche e le stesse regole devono valere anche qui».

Massimo Degli Esposti

RIPRODUZIONE RISERVATA

IL MONDO CAMBIA, LE IMPRESE ANCHE.

Il mondo
non è più lo stesso.
Cambiano i mercati,
cambiano le sfide,
cambiano le aziende.

Noi di OPTA vi aiutiamo a rendere
efficienti e veloci i processi operativi
applicando le migliori best practice.
Lavoriamo con voi affinché
le vostre decisioni diventino realtà.

OPTA LOGISTICA
OPERATIONS
HEALTHCARE
ORGANIZZAZIONE
Best practice. Best results.

Via Galliera 17, 40121 Bologna
Telefono 051263147
info@opta.it

www.opta.it

TERRITORI E CITTÀ

Casa, accelerano le compravendite
Ma i **prezzi** continuano a scendere

Dondi (Nomisma): «Dopo la crisi ancora tanto invenduto». Tengono le zone di pregio

di **Francesca Candioli**

In tutta Italia il mercato immobiliare continua la sua corsa verso il segno positivo, grazie alla ripresa delle compravendite, aumentate rispetto al 2014 del 10,8% in tutto il Belpaese. Emilia-Romagna compresa dove però, come nel resto della penisola, se da una parte sono cresciuti gli acquisti di abitazioni, dall'altra sono diminuiti i prezzi. Soprattutto a Parma (-6,5%), Ferrara e Bologna (-2,1%) dove si registrano i cali maggiori, mentre nelle altre città non ci sono state particolari variazioni. A parte Reggio Emilia, l'unica in tutta l'area, dove il costo delle case è salito dello 0,5%.

È questo lo scenario fornito dall'osservatorio del gruppo Tecnocasa che da pochi giorni ha diramato i dati sul primo semestre 2015 sul mercato regionale. A partire dal capoluogo delle Due Torri che, secondo l'Agenzia delle entrate, nel 2014 ha registrato la migliore performance italiana con un +18,5% di compravendite rispetto al 2013, il trend è quello dell'assestamento al ribasso. «Da diversi anni si sta registrando un aumento generale degli acquisti di case e appartamenti. Segno che la ripresa c'è, ma è ancora presto per avere dati positivi anche sui prezzi che ora sono in calo e non cresceranno nel 2016. Al massimo si stabilizzeranno» spiega Luca Dondi, consigliere delegato di Nomisma, società di ricerca e consulenza economica. Ci vorrà dunque ancora del tempo per parlare di crescita in tutti i sensi.

«Non dobbiamo mai dimenticarci che stiamo uscendo da sette anni di recessione. Da una parte le persone sono meno inclini a spendere, mentre dall'altra anche i supporti e i prestiti bancari si sono ridotti» continua Dondi — Il tutto accompagnato da un mercato in cui l'offerta di immobili supera di gran lunga la domanda, nonostante questa sia alta». Ci sono dunque troppe case da acquistare, ma nonostante tutto si preferisce vendere a meno, piuttosto che aspettare momenti più idilliaci.

A Bologna, secondo Tecnocasa, sono le aree del centro quelle che stanno andando meglio, con un rialzo dei valori del 5,9%, nonostante il maxi-cantiere che ha bloccato per 9 mesi l'asse centrale causando problemi di viabilità. Le zone più costose rimangono quelle più in vista (Due Torri, via Indipendenza e via Ugo Bassi) dove per i piccoli tagli in buono stato si raggiungono i 4.000 euro al metro quadro, mentre zona via Indipendenza-Marconi è la più ambita. Qui si acquista, come spiega il gruppo immobiliare, soprattutto per investimento: i più attivi sono i genitori che comprano per i

Il borsino della casa

Prezzi primo semestre 2015

	USATO			NUOVO				USATO			NUOVO		
	★	★★	★★★	★	★★	★★★		★	★★	★★★	★	★★	★★★
BOLOGNA CITTÀ													
Centro													
Indipendenza - Marconi	2200	1800	1600	3600	3000	2800		1600	1300	900	Nd	Nd	Nd
FERRARA CITTÀ													
Centro													
Via Bologna	1100	1000	800	1400	1200	Nd		2600	2000	1400	3300	2600	2100
Zona Est - Entro Mura	1700	1300	800	2300	1800	Nd							
FORLÌ CITTÀ													
Ca' Ossi	1500	1000	800	2000	1500	1000		2500	2000	Nd	3500	2500	Nd
Vecchiazzano													
Piscina	1500	1100	700	2000	1500	1100		900	700	400	Nd	Nd	Nd
MODENA CITTÀ													
Centro Storico	2000	1600	1000	3800	3200	2200		2500	2000	1600	3000	2800	Nd
Storchi	1400	1200	1000	2300	2100	1850		Nd	3200	2400	6200	4800	Nd

valori espressi in euro al mq

centimetri



Riqualficato Il centro di Bologna dopo il cantiere che ha chiuso via Ugo Bassi e via Rizzoli per 9 mesi



Mercato
l'offerta di immobili
supera la domanda,
nonostante sia alta

figli studenti e concedono in locazione almeno una delle stanze per rientrare nelle spese. Il loro budget si aggira tra i 160 e i 170.000 euro.

A Parma invece nelle zone più rinomate della città, sempre secondo Tecnocasa, il ribasso è causato da un netto calo degli investitori che fino all'anno scorso erano molto presenti. Gli unici rimasti sono coloro che acquistano per i figli studenti, ma la maggior parte delle transazioni riguarda la prima casa e si divide tra

bilocali (80-85.000 euro) e trilocali (100-120.000 euro). Il centro storico, in particolare la parte est, è il più ricercato: qui una casa ristrutturata può arrivare ai 4.000 euro al metro quadro, mentre nel lato Ovest si arriva ai 2200.

A Forlì-Cesena, dove le quotazioni hanno mantenuto una certa stabilità, si registra in alcune zone un certo attendismo: gli acquirenti cercano di ottenere un prezzo più basso, rinunciando ad accedere al credito, mentre i proprietari cedono più facilmente. Mentre a Modena il mercato sta dando segnali positivi sul fronte della domanda, con maggiori investitori che dismettono le proprie rendite finanziarie per mettere a reddito soluzioni che possano garantire il 3-4% lordo.

Ancora, a Piacenza, con la scusa dei ribassi, alcune famiglie si sono spostate dalla provincia in città e sono in cerca di trilocali e quadrilocali, o al pianterreno con giardino o all'ultimo piano con terrazza abitabile. Invece a Reggio Emilia sono più attivi giovani e famiglie che approfittano dei costi in discesa delle abitazioni per acquistare tagli grandi e comodi, con un budget tra i 135-140 mila per gli immobili usati, mentre a Rimini si approfitta delle agevolazioni fiscali e si preferisce comprare un appartamento da ristrutturare.



Sul web
Puoi leggere,
commentare e
condividere gli
articoli di
Corriere
Imprese su
www.corrieredi
bologna.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

One Express cresce e si fa la sua **università** per formare nuovi dipendenti
Venti nuovi soci nel network di logistica con sede a Bologna. C'è aria di ripresa, fine anno da boom

«L'Italia si sta muovendo, e noi con loro». Suggestivo il titolo, Bruno Oliana, direttore generale di One Express, snocciola i numeri che lo dimostrano: giro d'affari cresciuto del 33% negli ultimi due mesi dell'anno scorso, addetti aumentati del 40% nell'arco dell'ultimo anno, venti nuovi soci nella Spa nata a Bologna nel 2007 dall'idea di otto imprenditori del trasporto merci capeggiati dall'attuale presidente Claudio Franceschelli, titolare dell'impresa di logistica integrata Due Torri e dall'ex presidente Paolo Cavicchi della toscana Toscosped.

L'idea, oggi pienamente realizzata, era quella di creare il primo network italiano di trasporto espresso di merci su pallet. Uno spedizioniere, insomma, specializzato nei bancali completi, quindi rivolto esclusivamente a

una clientela di imprese commerciali e industriali. Ovvio che quel che passa dai suoi uffici (e quel che viaggia ogni giorno nei 1.200 camion delle 123 aziende di trasporto affiliate) sia il miglior termometro per misurare in tempo reale la febbre dell'economia italiana.

«La ripresa si fa tangibile — aggiunge Oliana — Negli ultimi mesi del 2015 abbiamo assistito a un vero e proprio boom dei volumi, con ritmi di crescita raddoppiati rispetto alla media del +16% registrata fino ad ottobre. È evidente che qualcosa è cambiato nell'economia del Paese, non solo nella maggior competitività del nostro gruppo». In attesa che l'Istat confermi, dicendoci quanto e come stia ricominciando a correre l'economia italiana nelle fabbriche nei negozi, oltre che sulle strade, One Express si attrezza a coglierne tutte le op-

Numero uno
Bruno Oliana,
direttore
generale di
One Express,
ditta che opera
dall'Interporto
di Bologna



portunità; e nell'ottica di un ulteriore aumento dell'occupazione ha appena lanciato la sua Academy per formare in casa il nuovo personale. Non si tratta infatti di personale generico, tanto meno di facchini e camionisti a organizzare i quali pensano le aziende di autotrasporto affiliate.

«Noi facciamo un lavoro molto più complesso e sofisticato — spiega Oliana — Tecnicamente, noi ottimizziamo le trazioni. Cioè gestiamo gli ordini di tutti, combinandoli in modo da far viaggiare i camion al massimo della loro capienza. Ogni mattina dobbiamo comporre un puzzle che richiede una precisione paragonabile alla messa a punto di una Ferrari». In meno di dieci anni One Express è diventato il numero uno fra i quattro network italiani di trasporto pallet, e movimenta oggi 1,5 milioni

di bancali l'anno per un fatturato che supera i 50 milioni. Quattro gli hub italiani: Milano, Roma, Napoli e l'Interporto di Bologna dove si trova la sede operativa in un blocco di 14.000 metri quadrati. Per le consegne all'estero One Express si affida invece ai partner di Allnet, rete paneuropea che associa altre 250 imprese, con 17.000 automezzi, 28.000 collaboratori, 18 hub nazionali e 314 terminal distributivi, riuscendo a movimentare 36.000 bancali al giorno e oltre 9 milioni l'anno.

Con l'uscita dalla società di due degli 8 soci fondatori, il capitale è stato aperto a 20 nuovi azionisti di minoranza. Questo permetterà, secondo Oliana, «di rafforzare la nostra leadership nazionale e di crescere nel mercato globale».

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOOD VALLEY

La Fiera più dolce

Il Sigep vuole gustarsi il 4% in più di visitatori

Apri sabato a Rimini la kermesse dolciaria: oltre 1.000 aziende in caccia di buyer stranieri

Golosi da tutto il mondo unitevi, ritorna il Sigep, il grande salone internazionale del dolcificio artigianale, che porterà a Rimini fiera, dal 23 al 27 gennaio, migliaia di esperti e appassionati di gelato, pasticceria e panificazione. E se nel 2015 la kermesse ha segnato il tutto esaurito, con 187.000 visitatori, di cui 38.000 stranieri, quest'anno per la 37esima edizione ci si aspetta di più.

«Questa volta ci sarà il 4% in più di presenze grazie anche alla partecipazione di grandi marchi internazionali e all'aumento delle richieste di partecipazione da parte delle aziende, che saranno più di mille sparse sui 100.000 metri quadrati a disposizione» spiega Patrizia Cecchi, direttore business unit di Rimini fiera, che racconta come oggi la cinque giorni dei dolci, del pane e

Chi è



Patrizia Cecchi, direttore Business Unit di Rimini Fiera

del gelato sia sempre più conosciuta anche oltre Italia. Dall'Argentina, a Taiwan, al Giappone, all'Uruguay e all'Iran. Tant'è che per agevolare l'arrivo dei buyers esteri il polo fieristico ha stretto accordi diretti con le porte d'accesso di Oriente e Usa, oltre che con l'aeroporto Marconi di Bologna (navette ogni 20 minuti) e con Malpensa con trasferimenti anche serali.

«Quest'anno aumenteranno anche le quote di visitatori stranieri presenti — continua Cecchi — I cinesi vengono al Sigep per aggiornarsi su tutte le novità del mondo dell'ice cream, altri invece per stringere affari direttamente con le imprese leader italiane. Ormai siamo un punto di riferimento per questi settori». Che nel Bel Paese stanno meglio di altri: solo nel 2015, secondo i dati forniti dal Salone, il comparto dei gelati, sempre più comprati da 4 italiani su 10, ha segnato oltre

I dati del settore



Gelati

+8% consumi rispetto al 2014 (+20% al Centro-Sud)

2,5 miliardi di euro il fatturato 2015

4 su 10 Italiani che mangiano regolarmente gelato durante la stagione estiva

6 kg il consumo pro-capite

Gelaterie

12.000 con sola attività di produzione e vendita

Gelaterie artigianali

90.000 addetti

L'industria

	Per macchine e arredi	Per gli ingredienti
imprese	15	80
addetti	450	1.600
fatturato in mln	300	450

Pasticceria

43.575 imprese specializzate

159.753 addetti

+10% l'export sul 2014

309 milioni di euro

centimetri

2,5 miliardi di fatturato. Mentre invece i dolci artigianali vanno forti nel settore dell'export, specie quelli legati al Natale: Confartigianato quest'anno parla di un 10,2% in più, pari a 309 milioni di euro, di goloserie italiane che hanno superato i nostri confini. Solo per il pane c'è stato invece un calo del 3,8% dei consumi rispetto al 2014, nonostante quello artigianale resti il più amato dagli italiani (Aibi/Databank).

Al Sigep, oltre a degustazioni e seminari, ci saranno tre tra le competizioni più attese. La settimana Coppa del mondo della gelateria con 65 professionisti provenienti da ogni latitudine. Ogni squadra, composta da cinque professionisti, dovrà superare sette prove diverse. Dalla creazione di torte gelato, alla realizzazione di un gusto utilizzando alcuni ingredienti sorteggiati a caso, alla preparazione del sorbetto con il solo utilizzo

dell'acqua minerale.

Dal 23 al 24 toccherà invece alla migliore pasticceria conquistarsi la terza The Pastry Queen 2016, il campionato mondiale del settore riservato alle donne. Le concorrenti in gara dovranno realizzare, facendo meglio delle altre, una torta moderna, un dessert al bicchiere al caffè, una monoporzione al cioccolato, un mignon gioiello e una scultura in zucchero e pastigliaggio. Mentre con «Bread in the city», il concorso internazionale riservato ai panificatori, sarà la volta dei mastri fornai di 8 nazioni differenti che dovranno affrontare a colpi di «ciabatte». Ed il 25 gennaio anche i più giovani, gli under 24, potranno mostrare in varie performance che cosa sanno fare con il pane tra innovazione e sperimentazione.

All'appello, però, risponderanno anche i baristi, selezionati su tutto il territorio italiano, che parteciperanno a diverse competizioni e campionati incentrati sul caffè e la sua produzione. Da come preparare le varie miscele, al saperle riconoscere e presentarle come si deve, al come abbinarle ad altri prodotti. Ci saranno anche i dieci finalisti di Barista & Farmer, il coffee talent che si svolgerà a maggio in Brasile, dove i partecipanti avranno la possibilità di vivere come i produttori di caffè nei paesi d'origine, studiandone tutte le fasi di lavorazione.

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

mipaaf

ministero delle politiche agricole alimentari e forestali

Promozione dell'Imprenditorialità Giovanile in Agricoltura



BANDO PER LA SELEZIONE DI SOGGETTI ATTUATORI DI n. 51 PIANI FORMATIVI PER GIOVANI AGRICOLTORI NELL'AMBITO DELLA MISURA "PROMOZIONE DELLO SPIRITO E DELLA CULTURA D'IMPRESA". LOTTO N. 4 Emilia-Romagna - Liguria CIG. N. 520718402D

L'intera operazione prevede percorsi formativi per la Regione Emilia Romagna e per la Regione Liguria. Nello specifico per:

EMILIA - ROMAGNA

Si stanno attivando le attività informative e formative, di sostegno al ricambio generazionale in agricoltura.

I piani formativi sono promossi da ISMEA e finanziati dal MIPAAF in base alla legge 296/2006 relativa alla Misura: "Promozione dello spirito e della cultura d'impresa", SA.41226 (2015/XA), in un lotto comprendente Emilia Romagna e Liguria.

La partecipazione dei giovani agricoltori è totalmente gratuita.

La titolarità del programma è di DINAMICA SCRL, ente di emanazione delle OOPPAA agricole, accreditato in Regione Emilia Romagna per la formazione professionale.

Il panorama delle opportunità, per i giovani agricoltori è quanto mai variegato, perché si propone di offrire agli interessati veri e propri strumenti conoscitivi e di apprendimento qualificato nella direzione di:

- **ideare** e rendere operativi progetti di innovazione aziendale
- **aggiornare** competenze imprenditoriali di alto profilo sulle tematiche più avanzate inerenti lo sviluppo dell'azienda multifunzionale
- **favorire** la nascita, presso le aziende agricole esistenti o nelle nuove realtà imprenditoriali, di spazi di business, corrispondenti alle richieste di fasce sempre più stese di cittadini, di turisti, di giovani motivati ad intraprendere percorsi lavorativi, nei nuovi bacini d'impiego che ne deriveranno

La realizzazione dei percorsi formativi sarà preceduta da azioni di promozione e illustrazione dei piani formativi e sarà cura degli organizzatori provvedere al raggiungimento del numero più alto possibile di potenziali fruitori della formazione, garantendo, nello stesso tempo, un'equa accoglienza delle richieste, anche attraverso la selezione e orientamento alla partecipazione del percorso o dei percorsi più adatti agli obiettivi dei giovani interessati.

I destinatari delle attività sono giovani imprenditori agricoli al di sotto dei 40 anni, in possesso di **almeno uno dei seguenti requisiti**:

- diploma di scuola media inferiore, con la qualifica di imprenditore agricolo
- almeno 2 anni di esperienza maturata nel settore agricolo o coadiuvanti o dipendenti di aziende agricole

- soci di aziende o cooperative agricole
- diploma di scuola media superiore o laurea, che abbiano interesse ad avviare un'impresa agricola e che siano già in possesso di domanda di primo insediamento.

I percorsi formativi approvati rientrano in quattro diversi piani che per l'Emilia Romagna coinvolgeranno **almeno 200 partecipanti**:

Piano 1 - ELABORAZIONE DEL BUSINESS PLAN CON LO STRUMENTO EXCEL che comprende i due seguenti corsi:

- ANALIZZARE IL MERCATO IN UNA LOGICA MULTIFUNZIONALE
- COSTRUIRE IL BUSINESS PLAN CON LO STRUMENTO EXCEL

Piano 2 - SVILUPPO MARKETING DI RETE - INTERNAZIONALIZZAZIONE E VENDITA DIRETTA IN LINGUA INGLESE che comprende i tre seguenti corsi:

- MARKETING DELLA VENDITA DIRETTA
- GESTIRE LA VENDITA DIRETTA IN LINGUA INGLESE - 2 edizioni

Piano 3 - GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA CON EXCEL che comprende i due seguenti corsi:

- ANALIZZARE L'AZIENDA E LA SUA REDDITIVITÀ CON EXCEL
- BUDGET AZIENDALE CON EXCEL

Piano 4 - ORIENTAMENTI ECONOMICI VERSO UNA SCELTA MULTIFUNZIONALE - SVILUPPO DELLE COMPETENZE TECNICHE che comprende i 9 seguenti corsi:

- LA COLTIVAZIONE COL METODO BIOLOGICO - 2 edizioni
- INTERNAZIONALIZZAZIONE IN LINGUA INGLESE - 2 edizioni
- LE FONTI ENERGETICHE RINNOVABILI - 2 edizioni
- SVILUPPO AGRITURISTICO - 3 edizioni

Metodologia didattica

Ognuno dei percorsi prevede una durata complessiva di 40 ore articolate in:

- 24 ore di teoria in aula
- 8 ore di esercitazioni pratiche/Project Work/Work Experience
- 8 ore visite guidate

Destinatari previsti per ogni edizione: 12

Per informazioni e iscrizioni, rivolgersi a: Santina Ruccolo - s.ruccolo@dinamica-fp.it - Tel. 345 7297392

FOOD VALLEY

Agricoltura 2.0: i nuovi contadini portano **internet** in campagna

Nomisma: l'82% si serve di meteo personalizzato, la metà per scegliere i trattamenti

Cambia la modalità di fare agricoltura in Emilia-Romagna e chi lavora la terra non può fare a meno delle nuove tecnologie. Tra gli agricoltori collegati a internet, circa un terzo utilizza app su smartphone e applicazioni web nello svolgimento quotidiano della propria attività. Di questi, l'82,4% controlla abitualmente le previsioni meteo; il 52,7% trae informazioni periodiche sui prezzi dei prodotti agricoli, rispetto alla media nazionale ferma al 40,4%. Il 47,3% si avvale di tali dispositivi per stabilire quali e quanti trattamenti, concimazioni e tecniche di difesa, approntare; per carpire news di settore o eventi dedicati (29,7%) e aggiornarsi sulla normativa vigente (24,3%), sui bandi e su altri finanziamenti pubblici (14,9%). Se ci si spinge oltre, si scopre poi che l'agricoltore emiliano-romagnolo vorrebbe fare ancora di più e sfruttare al meglio le innovazioni 2.0, quali centraline agrometeo (52,2%); app per bollettini fitopatologici e fitosanitari personalizzati (52,6%); gps e strumenti per l'agricoltura di precisione (43,5%); sensori per monitorare lo stato di salute delle coltivazioni (36,5%); strumenti di misura ottici (40%) e droni (38,3%).

Sono i risultati della ricerca condotta da Nomisma (vedi grafico in pagina), con interviste a 1.325 imprese agricole informatizzate sull'intero territorio nazionale, e promossa dall'azienda hi-tech Image Line che ha di recente lanciato il software Qdc-Quaderno di Campagna in grado di affiancare e facilitare colui che passa intere giornate nei campi o sul trattore.

«Non è un campione censuario, ma ragionato che ci dice chiaramente quanto la professione di agricoltore sia oggi improntata all'innovazione — precisa Denis Pantini, direttore area agroalimentare di Nomisma — In maniera sorprendente l'utilizzo delle nuove tecnologie riduce il divario generazionale, diventando strumento di business per gli

TRA COLORO CHE USANO APP E/O WEB APPLICATION A SUPPORTO DELLE STRATEGIE AZIENDALI, I PRINCIPALI SERVIZI DI CUI USUFRUISCONO SONO....

	Emilia-Romagna	Italia
Meteo personalizzato rispetto alla localizzazione dell'azienda	82,4%	80,5%
Trattamenti da utilizzare sulle colture presenti in azienda	47,3%	52,4%
Informazioni periodiche sui prezzi dei prodotti cui sono interessato	52,7%	40,4%
Segnalazioni di news settoriali e/o di eventi dedicati (fiere, ecc.)	29,7%	38,6%
Aggiornamenti normativi e di settore	24,3%	37,0%
Aggiornamenti su bandi o altre opportunità di finanziamento pubblico	14,9%	24,7%
Segnalazione delle principali scadenze da rispettare (domanda unica, bandi, ...)	13,5%	19,5%
Possibilità di fare pubblicità alla mia azienda (prodotti, servizi)	4,1%	14,7%
Segnalazione dell'avvenuto pagamento della domanda unica (pagamento diretto)	4,1%	10,3%
Gestione dell'allevamento (registrazione capi, produttività, ...)	5,4%	7,2%
Un elenco di professionisti cui rivolgermi per consulenze per finanziamenti	2,7%	5,1%

TRA LE PRINCIPALI INNOVAZIONI TECNOLOGICHE DISPONIBILI PER L'AGRICOLTURA, QUALI STRUMENTI SAREBBE INTERESSATO AD UTILIZZARE A SUPPORTO DELLE STRATEGIE AZIENDALI?

	Emilia-Romagna	Italia
Centraline agrometeo	52,2%	54,8%
APP per bollettini fitopatologici personalizzati	52,6%	50,8%
GPS o strumenti per l'agricoltura di precisione	43,5%	43,6%
Droni	38,3%	43,0%
Sensori per il monitoraggio delle colture	36,5%	39,3%
APP di fornitori prodotti o macchinari	30,9%	35,7%
Strumenti di misura ottici	40,0%	33,4%
Realtà aumentata	21,7%	28,0%

Fonte: "Agro Innovation Monitor", Image Line- Nomisma

agricoltori di tutte le fasce d'età». Con un distinguo: «gli agricoltori più giovani sono maggiormente propensi a utilizzare internet per aumentare la loro conoscenza dei mercati e per promuovere i propri prodotti, in una logica market oriented, mentre quelli senior sono focalizzati sulla ricerca di informazioni per ridurre i costi di produzione o migliorare le tecniche colturali, secondo scelte economiche tipiche delle strategie product oriented».

Agli agricoltori piace l'Ict anche per dialogare con il consumatore e raccontare la storia di un prodotto: dove nasce, cresce, la sua lavorazione tipica ossia l'autenticità e la qualità. È un modo efficace per accorciare le distanze, acquisire mercati stranieri e lontani, fidelizzare clienti. «La via più economica

— aggiunge Pantini — per contrastare l'italian sounding e far capire il valore delle nostre produzioni agricole».

Quale aiuto darà il nuovo Psr 2014-2020? «49.000.000 euro andranno a colmare il gap che ancora esiste, specie nelle aree Appenniniche, per consentire agli agricoltori di accedere agli stessi servizi on line di chi sta in città — spiega l'assessore regionale all'Agricoltura — è un investimento che si aggiunge a quello della precedente programmazione: circa 8.500.000 euro per la messa in posa di 250 chilometri di cavo in fibra ottica, per un totale di 16 tratte in 33 comuni delle province di Piacenza, Parma, Reggio Emilia, Modena, Bologna e Forlì-Cesena».

Non solo. La misura 1 (formazione) metterà a disposizio-

ne 250.000 euro «per finanziare corsi, seminari e attività di coaching per la promozione dei servizi Ict ed e-skill». E ancora: agricoltura di precisione, telerilevamento, sistemi esperti e intelligenza artificiale, robotica integrale e altri interventi analoghi potranno contare su un plafond di circa 2.000.000. «Spingeremo molto — sottolinea Caselli — verso le nuove tecnologie anche attraverso la misura 16 che finanzia i Goi, vale a dire i gruppi operativi per l'innovazione cioè inedite forme di partenariato tra aziende agricole ed enti di ricerca. In questo caso possiamo stimare risorse per 5.000.000». Il portale Agricoltura della Regione viene poi aggiornato in tempo reale con tutte le informazioni relative a bandi e servizi per le aziende. «Molte procedure — conclude l'assessore — sono già informatizzate. Per la concessione di fondi agli enti di formazione, l'iter è completamente paper less. E puntiamo a implementare questa possibilità».

B. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gruppo Cremonini

La novità



Menu a casa Roadhouse Grill lancia la consegna a domicilio

Menu Roadhouse Grill direttamente a casa o in ufficio. Questa la novità della catena di steakhouse italiana sviluppata dal Gruppo Cremonini che nei giorni scorsi ha lanciato il nuovo servizio di ordinazione online tramite app o dal sito roadhousegrill.it. Sono 50 su 72 i ristoranti in cui il servizio è operativo e nei due di Bologna è già possibile farsi recapitare i piatti.

Dopo il successo dell'app e del sito che permettono di prenotare tramite internet il ritiro al ristorante, con il nuovo servizio il cliente indica l'indirizzo e l'ora di consegna, sceglie le pietanze e paga on line, il tutto studiato affinché si possa ricevere quello che si è ordinato nel modo più semplice possibile. Uniche condizioni: l'ordine non deve essere inferiore ai 20 euro e c'è un sovrapprezzo di 3,90 euro per la consegna del «food racer».

L'idea è quella di abbattere le file potendo usufruire comunque di tutte le promozioni attive sui ristoranti Roadhouse Grill.

L'ultima nata della catena è la steakhouse di Roma inaugurata nei giorni scorsi; altri Grill sono distribuiti in Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige, Liguria, Emilia-Romagna, Toscana, Marche, Lazio e Sicilia.

Nel 2015 la catena, che conta circa 1.800 dipendenti, ha realizzato un fatturato di oltre 100 milioni di euro in crescita di oltre il 20% rispetto all'anno precedente.

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 18 gennaio
A Forlì alle 9.30 si parla delle opportunità di finanziamento comunitarie per le imprese locali messe a disposizione dall'Unione europea. In via Punta di Ferro 2/a.

● 18 gennaio
Il ministro dell'Agroalimentare, Maurizio Martina interviene alla presentazione del libro di Vincenzo Tassinari «Noi, le Coop rosse. Tra supermercati e riforme mancate». Con l'autore intervverranno anche i presidenti di Legacoop, Lusetti, e di Unipol, Stefanini. ore 17.30, aula Prodi, piazza San Giovanni in Monte, 2

● 18 gennaio
Alla Camera di commercio di Bologna si presenta alle 14.30 il progetto «Apri la tua startup» in piazza della Mercanzia 4.

● 19 gennaio
A Reggio Emilia Impact Hub ospita dalle 15 l'evento «Bellacoopia University» in via Statuto 3

● 19-20 gennaio
A Bologna due giorni di incontri di business e convegni sull'interscambio commerciale di prodotti e tecnologia tra Giappone e Italia. Al Royal Hotel Carlton, in via Montebello 8

● 20 gennaio
A Modena alle 18 il secondo appuntamento dell'iniziativa Start-Uperitivo, promossa dai Giovani imprenditori di Confindustria Modena

Stagione per stagione

Regala sapore e non ha bisogno di condimenti La **bieta** piace davvero a tutti

di **Barbara Bertuzzi**

Consumi in aumento e un 2015 piuttosto difficile, causa il grande caldo che ha decimato la produzione in Emilia-Romagna. «Il raccolto estivo di bietola da costa è stato scarso — dice Stefano Castaldini, un paio di ettari coltivati in pieno campo a Castenaso (Bologna) — Vendiamo nei supermercati di Parma e Reggio Emilia, dove viene molto utilizzata per la preparazione dell'erbazzone. Chi ha saputo produrla, quest'anno ha guadagnato bene». Si riferisce soprattutto al nemico numero uno dell'orticola, la spodopdera: «una farfallina «africana» che per la prima volta ha attaccato anche le nostre colture». Tra le avversità che richiedono attenzioni, anche «il virus del giallume», continua il giovane agricoltore, «dovuto all'asfissia del suolo, quindi il terreno deve essere ben aerato e sarchiato. Poi la cercospora che si previene

in primis con trattamenti a base di rame».

La richiesta del prodotto fresco locale è alta. In settimana la bietola da costa nostrana è stata prezzata all'ingrosso 0,8-1 euro al chilo a fronte dei 55-60 centesimi spuntati dalla tipica Barese proveniente dalla Puglia (fonte Caab). Ma c'è chi ha venduto addirittura a 1,3 euro al chilo. «Si tratta, però, delle migliori varietà in commercio, Rondinella e Agila» tiene a precisare Riccardo Astolfi che le coltiva in quattro ettari di serra a Coriano (Rimini). La differenza? «Semplice. Raccolgo solo 18-20 chili all'ora mentre la «pugliese» si raccoglie a cespo intero, con punte fino a 130 chili nello stesso lasso di tempo».

C'è poi chi si dedica unicamente alla bieta da taglio. Suppergiù una superficie regionale di un migliaio di ettari che serve, in particolare, l'industria del surgelato. «Le cosiddette erbe o bietoline, nella maggior parte della



La pianta

La bietola (Beta vulgaris var. cicla) è una varietà di barbabietola (Beta vulgaris), pianta appartenente alla famiglia delle Chenopodiaceae. È nativa dell'Europa meridionale, dove cresce spontanea nella regione del Mediterraneo. Ne esistono numerose varietà

cultivar Gator — spiega Vanni Tisselli, responsabile del settore orticolo del CRPV Cesena — con la costa verde sottile e la parte prevalente che è la foglia».

Emanuele Emiliani dal 2010 ha scelto la produzione biologica. D'inverno fa sette-otto quintali di erbe in coltura protetta a Mercatale di Ozzano (Bologna). Vende direttamente in mazzetti da tre etti. «È un prodotto di qualità, che richiama e sul banco non può mancare».

La bieta buona e sana? Ci confida: «Si distingue dai segni lasciati dalla lumaca ma è meglio non dirlo... Regala comunque un sapore che non ha bisogno di condimenti. Poi dura molto di più e si conserva integra una settimana nel frigorifero di casa». Azienda agricola I Noci prezzi sui 4 euro al chilo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



APRI 5 PORTE
AL POSTO DI 3



A GENNAIO CON CITROËN C1 HAI 5 PORTE AL PREZZO DI 3.

Con Citroën C1 ti godi la città in piena libertà. Grazie alla sua sorprendente agilità e ai suoi bassi consumi, Citroën C1 è l'auto pensata per chi vuole vivere la città in modo veloce, facile e divertente.

CITROËN C1 5 PORTE CON CLIMA E RADIO DA **8.650 €** CON LINEA PRIME.

TI ASPETTIAMO SABATO 16.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

citroen.it

CITROËN preferisce **TOTAL** TAN (fisso) 6,49%, TAEG 9,97%. Citroën C1 PureTech 82. Consumo su percorso misto: 4,3 l/100 Km. Emissioni di CO₂ su percorso misto: 99 g/Km. Offerta promozionale esclusi IPT, Kit sicurezza + contributo PFU e bollo su dichiarazione di conformità, al netto dell' "Incentivo Concessionarie Citroën". Esempio di finanziamento su Citroën C1 VTi 68 Feel 5 Porte. Promo non cumulabile, valida sulle vetture disponibili in rete in pronta consegna con immatricolazione entro il 31/01/2016 e in caso di acquisto con formula finanziaria Linea Prime € 8.650, IVA e messa su strada incluse (IPT e imposta di bollo su conformità escluse). Anticipo 2.150 €. Imposta sostitutiva sul contratto in misura di legge. Spese di incasso mensili 3,50 €. Importo totale del credito 6.850 €. Spese pratica pari a 350 €. Importo totale dovuto € 8.288,64. 72 rate mensili da € 158,43 TAN (fisso) 6,49%, TAEG 9,97%. La rata mensile comprende i servizi facoltativi Azzurro Classic (Antifurto con polizza furto e incendio - Prov VA, importo mensile del servizio 16,76 €) ed IdealDrive (estensione di garanzia e manutenzione programmata fino a 6 anni, km 60.000 importo mensile del servizio 23,05 €). Offerte promozionali riservate a Clienti privati per i contratti stipulati fino al 31/01/2016 presso le Concessionarie Citroën che aderiscono all'iniziativa, non cumulabili con altre iniziative in corso. Informazioni europee di base sul credito ai consumatori presso le Concessionarie. Salvo approvazione Banca PSA Italia S.p.A. Le immagini sono inserite a titolo informativo.

AUTOFRANCE
CONCESSIONARIA AUTO
di Autoluna E.R.

NUOVO SHOW ROOM VIA CADUTI DI AMOLA, 6 - BORGO PANIGALE - TEL. 0516415996
VIA DEL CARROZZAIO, 2 [ZONA ROVERI] - 40138 BOLOGNA - TEL. 051 533428 - FAX 051 6010925
www.campanigroup.it/concessionario/autofrance-di-autoluna-er



OPINIONI & COMMENTI

L'analisi

I segnali di vitalità vanno colti

SEGUE DALLA PRIMA

Nascerà così il leader mondiale nella progettazione, produzione e commercializzazione di macchine e impianti per la lavorazione di alluminio, pvc e leghe leggere. L'acquisizione conferma l'esistenza di una relazione speciale fra l'economia italiana e quella tedesca imperniata sull'asse della Via Emilia. Difatti, già sul finire del 2015 Crif — la nota società bolognese specializzata in sistemi di informazioni creditizie e business information — ha acquisito Bürgel, società di Amburgo operante nello stesso settore. A crescere «per via esterna» mediante acquisizioni in Germania erano state, fra il 2014 e il 2015, Ima e Bonfiglioli Riduttori. A tutto ciò va unita la consolidata presenza sul nostro territorio — per restare al capitalismo renano — di colossi quali Audi-Vw, Basf e Bosch, nonché il fatto che anche con gli altri grandi capitalismi mondiali (anglosassone, nordico, asiatico) il sistema economico regionale intrattiene proficue relazioni.

Vi è poi un secondo segno di vitalità, che trascende i casi-Paese e ha a che fare con la «distruzione creativa»: col fatto, cioè, che nella struttura industriale nascono incessantemente nuove specializzazioni che, via via, sostituiscono quelle vecchie. «Dalle staminali alla nuova plastica» ha titolato in prima pagina Il Sole 24 Ore giusto all'inizio, da Bologna, del suo «Viaggio nell'Italia che innova» (1 dicembre 2015).

Né il primo né il secondo segno escludono la necessità di appropriate politiche pubbliche. Il presidente Bonaccini giustamente auspica — entro il termine del suo mandato — «un unico cda per il sistema fieristico regionale»; lo stesso auspicio potrebbe essere esteso ad altri ambiti. Nel contempo, la creazione e/o il consolidamento di centri di eccellenza nel campo della formazione superiore e della ricerca potrebbe trarre grande giovamento da cooperazioni sempre più rafforzate fra gli atenei regionali, non escludendo vere e proprie aggregazioni nelle aree didattiche e scientifiche più sensibili alla luce dei tempi nuovi che stiamo vivendo

Franco Mosconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdeggiesp@gmail.com



Il controcanto di Massimo Degli Esposti

TRIVELLE IN ADRIATICO ANOMALE DI UN REFERENDUM



Domani sapremo se dovremo esprimerci pro o contro lo sfruttamento delle ingenti riserve di idrocarburi che il buon Dio ha nascosto sotto i nostri piedi. La Corte Costituzionale, infatti, emetterà la sua sentenza di ammissibilità sul quesito che riguarda le trivellazioni entro 12 miglia dalla costa, unico superstita dei sei richiesti dai comitati No Triv e da dieci Regioni. Gli altri cinque, che si riferivano principalmente alle trivellazioni a terra, sono già stati bocciati dalla Cassazione il 7 gennaio, dopo le modifiche in materia introdotte dalla legge di stabilità in

vigore il 1° gennaio. La Suprema Corte ha invece ritenuto che le nuove norme sull'ultimo quesito non comportassero modifiche tali da superare nel merito le obiezioni dei promotori. Quindi ha passato la palla alla Consulta perché si esprima sulla legittimità costituzionale. Ma al di là delle technicalità, è chiaro a tutti che da quel voto, se si ci sarà, dipenderà il futuro dell'industria italiana degli idrocarburi. Nessuno si illuda, poi, che quella di domani sia l'ultima parola. I promotori premono infatti perché i giudici costituzionali smentiscano la Cassa-

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Multipli importanti Valutare Ferrari



Non v'è dubbio che esordire a Piazza Affari il 4 gennaio di quest'anno non sia stato un momento particolarmente favorevole. Eppure, proprio quel giorno, ricorda Matteo Zardoni di Banca Albertini Syz, l'80% di Ferrari detenuto da Fiat Chrysler è stato scorporato e distribuito agli azionisti (circa il 68%) e ai detentori di obbligazioni convertibili Fiat Chrysler (circa il 12%). Era un'operazione molto attesa dal mercato, perché Ferrari rappresenta un'occasione unica d'investimento nel panorama mondiale, perché non esiste una casa automobilistica quotata in Borsa che occupi un peso rilevante anche nel settore lusso. Concorrente ipotetica avrebbe potuto essere Porsche. Ma ora l'azienda tedesca è una holding con in pancia la maggioranza di Volkswagen, senza avere però le attività industriali, perché inglobate da Volkswagen. Nel panorama dei produttori di auto Ferrari non è influenzata da due dei principali problemi del settore dell'auto: le fluttuazioni della domanda e del prezzo. Ferrari può permettersi di selezionare i suoi clienti da una lunga «waiting list», vanta un network di clienti di alto profilo, con

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA

elevata fedeltà e gode di alti margini dovuti a speciali programmi di personalizzazione. La «waiting list» consente anche di avere una grande visibilità sui volumi, appositamente limitati, per beneficiare di un maggior potere contrattuale. Questi fattori, combinati con la prospettiva di una crescita graduale dei volumi prodotti dovrebbe permettere una sostenibilità di margini, se non addirittura una loro lieve espansione, sostiene Zardoni. Tra gli aspetti negativi, si possono evidenziare gli elevati costi di capex, di ricerca e sviluppo e l'incertezza dovuta a possibili cambiamenti della normativa che regola le emissioni, e pure delle norme che regolano la Fi. Una corretta scelta d'investimento deve basarsi su valutazioni molto attente. In quest'ottica, Ferrari tratta multipli importanti: il PE atteso per il 2016 è attorno a 23, valore sopra la media del nostro indice, ma non immotivato per le ragioni ricordate. In pratica, per chi una Ferrari se la può comprare o per chi una Ferrari la può solo sognare, il titolo in Borsa, alle attuali quotazioni, può essere una buona idea d'investimento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

I Monti di Pietà, le Casse di Risparmio e la storica lezione di Pietro Manodori

SEGUE DALLA PRIMA

Ma fu anche una questione di governance: al contrario della Cassa di Risparmio di Modena che era controllata dal Comune, Manodori volle tenere la Cassa lontano dalle ingerenze del Duca. La nuova banca quindi non doveva essere un instrumentum regni ma doveva essere al servizio dell'economia. Il credito doveva fare da stimolo a nuove attività imprenditoriali: si arrivò all'impiego fruttuoso della ricchezza per il bene comune.

L'altro aspetto saliente nell'opera di Manodori fu la consapevolezza che la banca si fonda su un «capitale di fiducia». Proprio in questi giorni è un tema di grande attualità, si pensi alla nuova normativa sul «bail-in». Nella primavera del 1859 con lo scoppio della seconda guerra d'indipen-

denza italiana il Ducato estense era in pieno tumulto: il vigore dello spirito risorgimentale coinvolgeva non più solo le élites ma vasti strati della popolazione. Tuttavia l'incertezza legata al collasso del Ducato generava non poche preoccupazioni. A Reggio si diffuse il panico tra i depositanti della locale Cassa di Risparmio, la paura portò una nutrita folla a ritirare i propri soldi dalla banca. Per fermare questa pericolosa emorragia ci volle l'intervento di Manodori: si presentò, in una giornata dedicata al ritiro delle somme, direttamente accanto ai cassieri per rassicurare il pubblico. Versò le sue disponibilità nella banca: «ci mise la faccia» ed anche le proprie sostanze. E lo stesso fece la moglie. Manodori, poi, si attivò in un'opera di forte persuasione nei confronti della borghesia cittadi-

na: la nuova banca era al servizio dell'economia ed andava sostenuta. Il 1859 fu un anno difficile ma Manodori riuscì a consolidare il «capitale di fiducia» dei cittadini reggiani intorno alla giovane banca.

Oggi andrebbero rinsaldati legami antichi. Il programma dei Monti di Pietà si può racchiudere nella potente esortazione evangelica «Curam illius habe», «prendersi cura di lui», del corpo di Cristo: prendersi cura di quel corpo significava prendersi cura degli altri. Si può giustamente ritenere che in quel «prendersi cura», dei bisognosi, della città e del suo tessuto economico, in quel «prendersi cura» che è così forte nell'esperienza di Pietro Manodori, vi sia il filo conduttore che, attraverso i secoli, lega la nascita del Monte di Pietà alla Cassa di Risparmio di Reggio e, arrivando ai nostri giorni, alla Fondazione Manodori.

Giovanni Fracasso

Responsabile Emilia-Romagna
Banca Albertini Syz

© RIPRODUZIONE RISERVATA

zione, riesumando così tutti i sei referendum; in seconda battuta sollecitano le Regioni sulle barricate, rimaste in sé, a sollevare un conflitto di attribuzione contro il Parlamento. E questa è la prima anomalia tipicamente italiana: nessun diritto è certo, nessuna decisione è definitiva, tutto può sempre ricominciare daccapo. La seconda anomalia (ma chiamiamola piuttosto follia) è che qui in Italia, e solo in Italia, trovi sostenitori chi dà un calcio alla fortuna anziché chi vorrebbe coglierla. Varrebbe 6 miliardi l'anno in minori importazioni, oltre 3 in royalties e tasse versate dai petrolieri, investimenti per 17 miliardi e 25.000 nuovi occupati. Il 20% circa riguarda l'Emilia-Romagna. Cui va aggiunto l'indotto dell'industria dell'Oil&gas e i suoi quasi 10 mila addetti, tutti a rischio se si arriverà a bandire ricerca e perforazioni. Il mondo ci guarda esterrefatto. Il Wall Street Journal dedicò un reportage alla Basilicata, la regione più povera d'Italia ma potenzialmente la più ricca, il «Texas d'Italia», per gli ingenti giacimenti della Val d'Agri. Bene, proprio la Basilicata guida ora la rivolta dei No Triv: opinione pubblica e media la guardano con benevolenza. Ignorano il parere della scienza, calcano la paura. Vi pare un Paese normale?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Fondi Fse e Fesr

L'Emilia-Romagna la più virtuosa
Usa tutte le risorse a disposizione

L'Emilia-Romagna è l'unica regione italiana che ha rispettato i target della certificazione della spesa per i fondi Ue 2007-2013 sia per Fondo sociale europeo (Fse) che per quello di sviluppo regionale (Fesr). A certificarlo uno studio del Sole 24 Ore-Gruppo Clas. La nostra regione è arrivata prima, ma non è solo una questione di posizione, il bello infatti deve ancora venire. L'Emilia-Romagna guida la classifica del Fse perché ha superato l'obiettivo che le è stato assegnato del 5,4% e si situa al quinto posto per il Fesr (+4,7% dal target). Dovrà però continuare a tenere il passo perché le resta da certificare rispettivamente il 10% e il 12,4% della spesa. La cosa bella, è che la regione ha fatto in plein anche con il Fondo europeo di sviluppo agricolo (Feasr), utilizzando il 98,2% delle risorse che metteva a disposizione. Adesso che i compiti li abbiamo fatti, aspettiamo la lode o altri compiti da fare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Governatore Stefano Bonaccini, presidente della Regione

Le Star dell'industria

Analisi Crif: oltre 12.000 in Italia
Il 14% risiede in regione

Sono oltre 12.000 in Italia, sono concentrate soprattutto al Nord, operano nei settori della chimica-farmaceutica, della meccanica e della trasformazione agroalimentare, sono preferibilmente medio-grandi. E il ritratto delle imprese eccellenti fatto dall'agenzia di rating del gruppo Crif analizzando i bilanci 2014 di tutte le aziende italiane. In una classifica stilata in base a due gruppi di indicatori, uno di redditività, l'altro di merito creditizio, la società di analisi finanziaria bolognese ha selezionato un primo gruppo di Top Performers, pari al 16% dell'universo, cioè a 130.580 imprese, tutte con parametri positivi su entrambi i fronti. Il 12,6% di queste, pari a 12.566 imprese, spiccano su tutte e vengono definite Star. Quelle emiliano-romagnole sono il 2,82% del totale delle aziende attive e il 14,04% del totale delle eccellenze italiane. Trentino, Piemonte e Veneto si piazzano davanti a noi nella prima classifica, mentre Lombardia e Veneto ci sopravanzano nella seconda.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Testata in corso di registrazione
presso il Tribunale
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Milano S.p.A.
Via R. Luxemburg - 20060 Pessano
con Bornago - Tel. 02.6282.8238

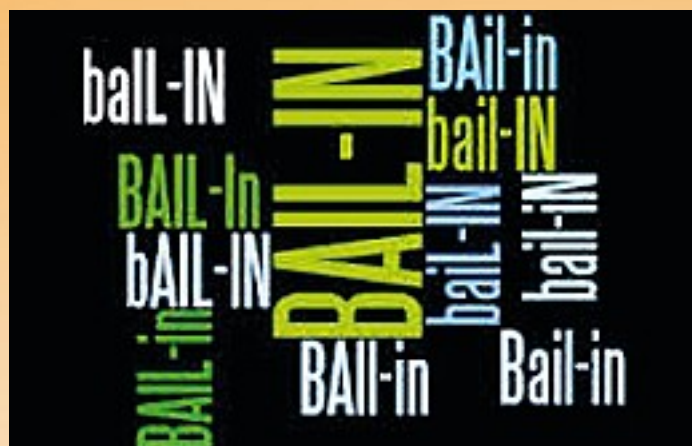
Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana



BAIL In Bancario

**Come tutelare i risparmi
dei cittadini e i capitali
degli imprenditori**

28 Gennaio 2016, Ore 18.00

**Confartigianato Imprese
di Bologna e Imola,
Via Papini, 18 - Bologna**

Cos'è il Bail in bancario e quali sono i rischi per i risparmiatori e i correntisti?

Il recepimento in Italia della normativa europea sul Bail In Bancario, prevede la **possibilità di attuare prelievi forzosi dai conti dei correntisti per sanare i deficit di bilancio delle banche** qualora il ricorso agli strumenti tradizionali risulti insufficiente.

L'esclusione da tale meccanismo dei depositi fino a 100mila euro non pare rappresentare una efficace tutela.

Quali sono, dunque, i rischi per i risparmi dei cittadini e per i patrimoni di aziende ed imprenditori?

Azionisti, obbligazionisti e correntisti che strumenti possono utilizzare per difendere i propri risparmi dai creditori della propria banca?

Per approfondire ed orientarsi in questa delicata tematica, Confartigianato Imprese di Bologna e Imola, la invita a partecipare all'incontro

PROGRAMMA

Introduzione

Giuseppe Cremonesi – Segretario Confartigianato Imprese di Bologna e Imola

Interventi

Daniele Ravaglia – Direttore Generale Emilbanca

Fabio Busuoli – Dottore Commercialista

Maurizio Gentilini – Presidente Federconsumatori Bologna

Moderà

Simone Arminio – Giornalista de Il Resto del Carlino

Dibattito & Conclusione

Confartigianato Imprese di Bologna e di Imola

Via G. Papini, 18 - 40129 Bologna - Sede Provinciale: Via Persicetana Vecchia, 26 - 40132 Bologna

www.confartigianatobolognaimola.it